

II. ALIANZAS PARA EL DESARROLLO DE MERCADOS

Diagnósticos realizados:

Durante este trimestre se continuó realizando los diagnósticos a las empresas interesadas en el Programa de Encadenamientos Empresariales haciendo un total de 13 diagnósticos. Durante estos dos trimestres del 2005 se llevan realizados 25 diagnósticos en diferentes sectores. Los diagnósticos de las empresas evaluadas fueron: Asociación Chajulense, Labradores Mayas, ADIOESMAC, La Casa Cotzal, 7 empresas comunitarias de turismo, Dulces Doña Flora, y RECASA. Una copia de los diagnósticos realizados se encuentra en el **ANEXO I**.

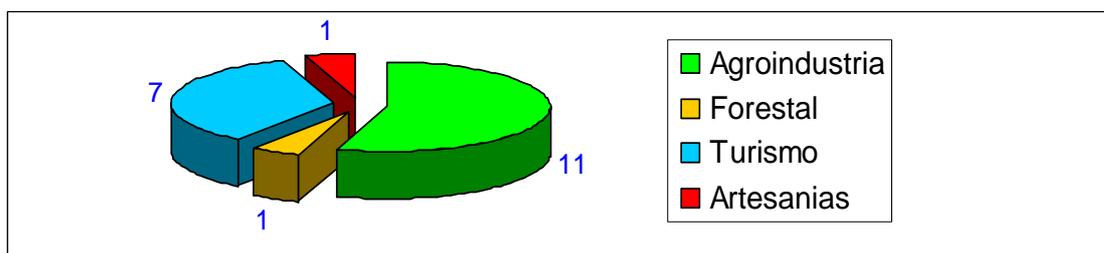
Encadenamientos:

Dentro del Convenio suscrito entre USAID y AGEXPRONT, se estableció como meta concretar 15 encadenamientos en los sectores de agroindustria, turismo, artesanías y forestal con una inversión total de \$500,000. En este trimestre se tiene como resultados:

- ⊕ 30 encadenamientos presentados al Comité de Selección
- ⊕ 24 alianzas aprobados - 160% cumplimiento
- ⊕ \$428,000 inversión colocada - 78% cumplimiento
- ⊕ 8,000 Productores incorporados al sector exportador
- ⊕ \$8M de ventas proyectadas

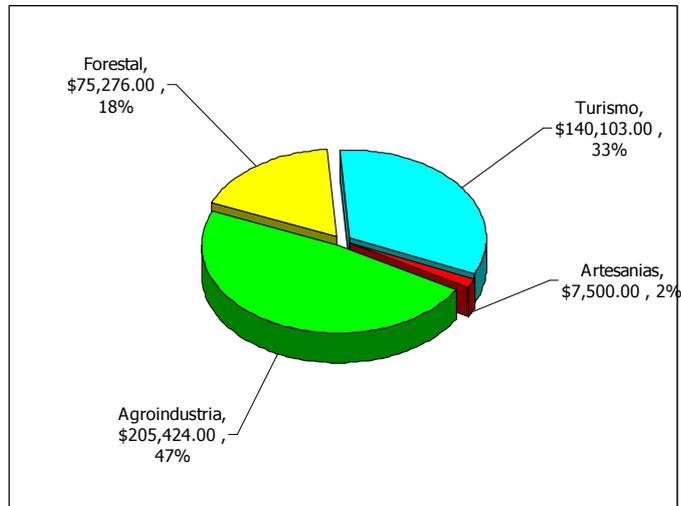
Se realizaron un total de 28 presentaciones al Comité de Selección de Encadenamientos con y sin fondos de los cuales hasta este trimestre se han aprobado un total de 20 encadenamientos en cuatro diferentes sectores como se muestra en la gráfica 1. El mayor número de encadenamientos ha sido aprobado en el sector de agroindustria, seguido por el sector de turismo con 7, y forestal y artesanías con 1.

Gráfica 1: Asignación de Encadenamientos por sector.



De los 20 encadenamientos aprobados, al momento se han asignado un total de \$428,303 siendo el sector de agroindustria con el mayor porcentaje asignado en fondos con el 47%, seguido por el sector de turismo con el 33% , el sector forestal con el 18% y por último artesanías con el 2% como se muestra en la gráfica 2.

Gráfica 2: Fondos asignados por sector.



A continuación se detallan cada uno de los encadenamientos que han sido presentados y aprobados por el Comité de Selección según las Actas del Comité y convenios y memorandos establecidos (**Anexo II y III**).

ENCADENAMIENTOS

ENCADENAMIENTOS APROBADOS CON FINANCIAMIENTO

1.

Lucas
Fresh, S.A.

Fresca
Verde, S.A.

Proyecto: Siembra y Comercialización de Tomate Manzano bajo invernadero

Monto Aprobado: \$29,988.28

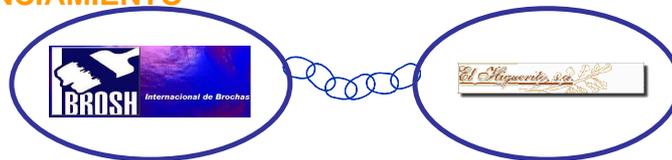
	IMPACTO DE ENCADENAMIENTO(2005)	
	Antes	Después
Ventas (\$)	413,737.75	643,737.75
Empleos	200	245
Contrapartida (\$)		85,200.00

→

ENCADENAMIENTOS

ENCADENAMIENTOS APROBADOS CON FINANCIAMIENTO

2.



Proyecto: Venta de Madera Seca para la producción de Brochas

Monto Aprobado: \$29,736.00

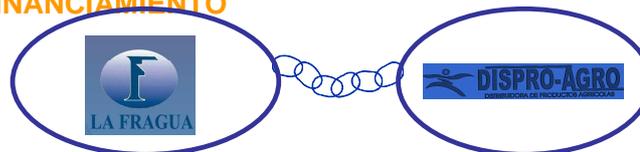
	IMPACTO DE ENCADENAMIENTO (2005)	
	Antes	Después
Ventas(\$)	30,177.31	80,000
Empleos	40	48
Contrapartida (\$)		47,000



ENCADENAMIENTOS

ENCADENAMIENTOS APROBADOS CON FINANCIAMIENTO

3.



Proyecto: Comercialización de Hortalizas

Monto Aprobado: \$19,000.00

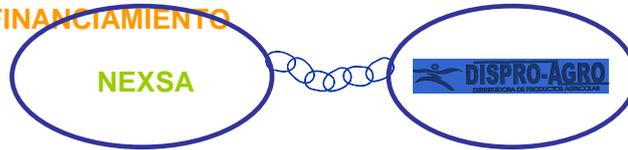
	IMPACTO DE ENCADENAMIENTO (2005)	
	Antes	Después
Ventas(\$)	107,908.40	485,843.72
Empleos	250	1257
Contrapartida (\$)		27,800



ENCADENAMIENTOS

ENCADENAMIENTOS APROBADOS CON FINANCIAMIENTO

4.



Proyecto: Comercialización de Hortalizas

Monto Aprobado: \$18,300

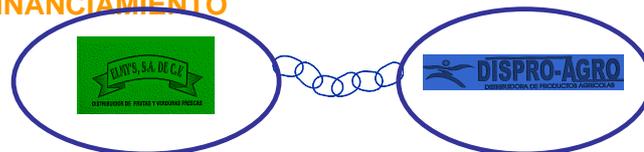
	IMPACTO DE ENCADENAMIENTO (2005)	
	Antes	Después
Ventas (\$)	107,908.40	458,394.40
Empleos	240	1147
Contrapartida (\$)		30,000



ENCADENAMIENTOS

ENCADENAMIENTOS APROBADOS CON FINANCIAMIENTO

5.



Proyecto: Comercialización de Hortalizas

Monto Aprobado: \$19,000

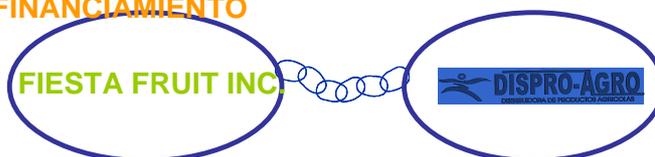
	IMPACTO DE ENCADENAMIENTO (2005)	
	Antes	Después
Ventas (\$)	107,908.40	457,594.40
Empleos	207	847
Contrapartida (\$)		36,000



ENCADENAMIENTOS

ENCADENAMIENTOS APROBADOS CON FINANCIAMIENTO

6.



Proyecto: Comercialización de Hortalizas

Monto Aprobado: \$14,000

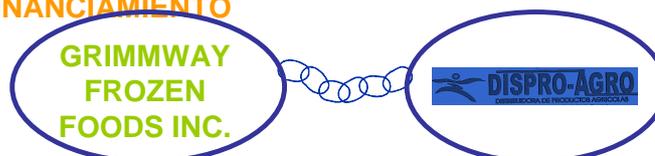
	IMPACTO DE ENCADENAMIENTO (2005)	
	Antes	Después
Ventas(\$)	107,908.40	384,983.72
Empleos	240	1196
Contrapartida (\$)		24,000



ENCADENAMIENTOS

ENCADENAMIENTOS APROBADOS CON FINANCIAMIENTO

7.



Proyecto: Comercialización de Hortalizas

Monto Aprobado: \$13,000

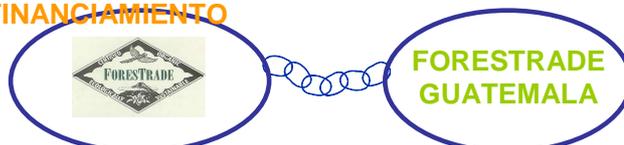
	IMPACTO DE ENCADENAMIENTO (2005)	
	Antes	Después
Ventas(\$)	107,908.40	394,361.72
Empleos	200	856
Contrapartida (\$)		25,800



ENCADENAMIENTOS

ENCADENAMIENTOS APROBADOS CON FINANCIAMIENTO

8.



Proyecto: Programa de Diversificación de Cultivos con Vainilla Planifolia

Monto Aprobado: \$15,000

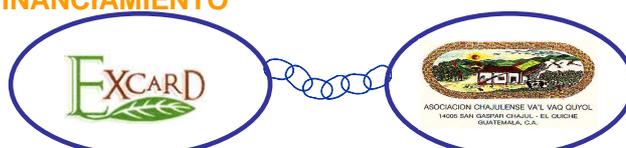
	IMPACTO DE ENCADENAMIENTO(2005)	
	Antes	Después
Ventas (\$)	0.00	750,000.00
Productores	200	1978
Contrapartida (\$)		61,000.00



ENCADENAMIENTOS

ENCADENAMIENTOS APROBADOS CON FINANCIAMIENTO

9.



Proyecto: Desarrollo y Adaptación de Productos Agrícolas

Monto Aprobado: \$28,315.79

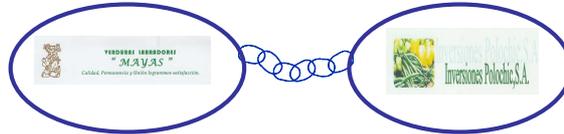
	Impacto de Encadenamiento (2005)	
	Antes	Después
Ventas (\$)	2,974,941.20	3,131,000.00
Productores	3150	4246
Contrapartida (\$)		35,526.31



ENCADENAMIENTOS

ENCADENAMIENTOS APROBADOS CON FINANCIAMIENTO

10.



Proyecto: Producción, Industrialización y Comercialización de Hortalizas de Clima Frío (Zuchini, Ejote Francés, Arveja China y Arveja Dulce)

Monto Aprobado: \$6,600

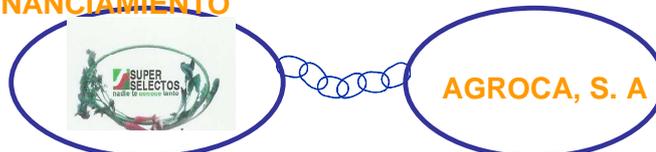
	Impacto de Encadenamiento (2005)	
	Antes	Despues
Ventas (\$)	120,000	570,000
Empleos	30	55
Contrapartida		220,750



ENCADENAMIENTOS

ENCADENAMIENTOS APROBADOS CON FINANCIAMIENTO

11.



Proyecto: Instalación de Invernadero y Sistema de Empaque para la Producción de Tomate Manzano para venta local y de Exportación

Monto Aprobado: \$19,226.53

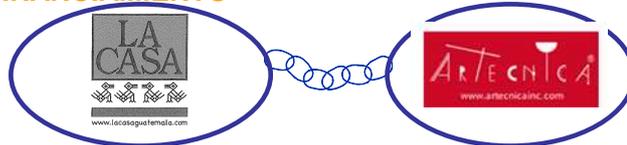
	IMPACTO DE ENCADENAMIENTO(2005)	
	Antes	Después
Ventas (\$)	15,625.00	177,163.46
Empleos	20	45
Contrapartida (\$)		79,564.52



ENCADENAMIENTOS

ENCADENAMIENTOS APROBADOS CON FINANCIAMIENTO

12.



Proyecto: Comercialización de Botellas Recicladas con diseño Artístico

Monto Aprobado: \$7,500.00

	IMPACTO DE ENCADENAMIENTO (2005)	
	Antes	Después
Ventas (\$)	107,908.40	231,706.25
Empleos	25	32
Contrapartida (\$)		34,500



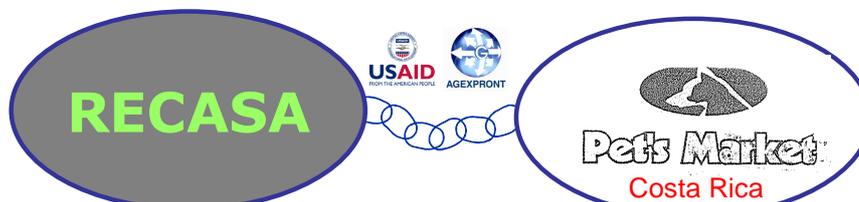
ESTABLECIMIENTO DE ENLACES DE MERCADO PARA PROYECTOS DE TURISMO COMUNITARIO Y SOSTENIBLE



13 - 18.

ENCADENAMIENTOS

ENCADENAMIENTOS APROBADOS CON FINANCIAMIENTO



Proyecto: Desarrollo de Exportación de Aves para Mascotas

Monto Aprobado: \$24,300



	Impacto Encadenamientos (2005)	
	ANTES	DESPUES
		2,005: US\$34,900.00
Ventas	US\$0.00	A 1 Año: US\$174,520.00
Empleados	4	10 (1 Mujer)
Contrapartida		\$39,000

CONSULTORIAS

HIDROPONIA

Monto: \$5,000

Descripción:

- Desarrollar de una experiencia piloto de producción hidropónica en la región oriental del país para el cultivo de vegetales.
- Contribuir a mejorar los niveles de seguridad alimentaría nutricional del área.
- Generar inquietudes a nivel local para la producción hidropónica de hortalizas en forma cooperativa.
- Consolidación del mercado para este sector.

El proyecto USAID / AGEXPRONT a través del Programa de Encadenamiento Empresarial apoya a los productores capacitándolos, dándoles asistencia técnica para que ellos puedan competir en los mercados internacionales.

Una de las opciones es la agricultura hidropónica como alternativa del proceso de siembra, cuyos beneficios incluyen un área pequeña de siembra, mejor uso de los recursos de producción, producción limpia y control de plagas y enfermedades.

En Jalpatagua, el proyecto de Encadenamiento Empresarial está apoyando con asistencia técnica a diferentes comunidades del área para enseñarlos a usar esta técnica. Este proyecto puede proliferar la plantación hidropónica en el área para que se pueda tener una opción de diversificación de cultivos.



PIDA:

El Programa de Investigación y Desarrollo Agrícola de la Asociación Gremial de Exportadores PIDA-AGEXPRONT, con el apoyo financiero de la Agencia Internacional para el Desarrollo USAID/AGEXPRONT, han atendido a diferentes grupos organizados de agricultores, personas individuales e instituciones, con el objeto de satisfacer demandas de información y desarrollo agrícola, que les permita conocer alternativas de diversificación con productos agrícolas no tradicionales que sirvan como fuentes de ingresos e inversión en cada localidad.

El PIDA, responsable de atender demandas de servicios para la generación de tecnología, capacitación, desarrollo y otros, surgió como respuesta a las necesidades que en materia de tecnología padecen los productos agrícolas no tradicionales que han estado desarrollándose en los últimos años en Guatemala y cuya tecnología en la mayoría de los casos ha sido importada y adaptada con algunas dificultades al medio guatemalteco.

Durante esta consultoría el PIDA desarrolló el componente de desarrollo tecnológico, relacionados con aspectos de investigación agrícola así como labores de capacitación, elaboración de diagnósticos, asistencia técnica, capacitación a personas, empresarios agremiados y entidades que necesitan un vínculo con el sector productor exportador tanto del sector público, privado, académico, profesional, técnico, estudiantil y otros, interesados en conocer alternativas de diversificación entre los que se mencionan el cultivo de arándanos, el cual se presenta como alternativa de inversión y diversificación en el largo plazo para la región del altiplano de Guatemala y los vegetales orientales ofrecen alternativas muy prometedoras

en el corto y mediano plazo para el desarrollo agrícola, inversión y diversificación para la región norte, sur y oriente del país y con estos, contribuir al desarrollo de proyectos productivos a escala comercial de los productos que han sido identificados por el PIDA y que actualmente son de interés del sector productor exportador.

Adicionalmente es necesario continuar con el apoyo al desarrollo de grupos de agricultores quienes presentan demanda insatisfecha en servicios de extensión agrícola y solución de problemas técnicos a través del manejo tecnificado de cultivos y contribuir con la diversificación agrícola en Guatemala. Como objetivo general se espera el apoyo a pequeños y medianos productores y exportadores en la realización de trabajos de investigación agrícola de aplicación inmediata, para mejorar la calidad de los productos agrícolas no tradicionales de exportación y para una mejora continua de la tecnificación donde se deben considerar los aspectos siguientes:

- Desarrollar trabajos que permitan la generación de Tecnología de aplicación inmediata en especies no tradicionales.
- Velar por la adecuada Transferencia de Tecnología mediante eventos de difusión.
- Fortalecer la cooperación inter-institucional en proyectos agropecuarios que se orienten a la diversificación agrícola con productos no tradicionales.

Un resumen de todas las actividades desarrolladas durante esta consultoría se encuentra en el **ANEXO IV**.

III. UNIDAD DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

Participación en ferias comerciales

SIAL MONTREAL

Fecha: 13 al 15 de abril de 2005

Sector: Alimentos y Bebidas

Lugar : Palais des Congres de Montreal, Québec - Canada

Durante el este año pasado y este año 2005 se han programado visitas a diferentes ferias para ir como visitantes y ver si realmente Guatemala tiene la oportunidad de diversificarse en otros eventos y otros mercados. Sial Montreal fue elegida por el sector de Alimentos y Bebidas de Agexpront para que se visitara y se tome en consideración para participar como expositores en el 2006. Se realizó una visita de exploración para ver las posibilidades de participación de la comisión de alimentos y bebidas de AGEXPRONT. Un informe detallado de la participación en esta feria se encuentra en el **ANEXO V**.

EXPOMUEBLE COBAN

- EXPOMUEBLE 8 empresas expositoras
- EXPOFORESTAL 12 empresas expositoras
- V RUEDA DE NEGOCIOS LAS VERAPACES

LUGAR: Centro Comercial Plaza Magdalena

FECHA: 26 al 29 de mayo, 2005

Como parte del apoyo al desarrollo de la actividad forestal y del o del sector secundario, (transformador de la madera, fabricante de muebles); en el interior de la República, se llevó a cabo este primer evento en Cobán para la región de las Verapaces.

Se realizaron actividades de capacitación y acercamiento como Charlas y Seminarios:

1. Conferencia del Plan Puebla Panamá y uso de la biomasa como fuente de energía
2. Demandas y Ofertas de Educación Forestal
3. Manejo Forestal (Impartida en Kekchi y Pcomochi
4. Situación actual del Sector Fabricante de Muebles y Oportunidades para su Desarrollo.
5. Adicionalmente se realizo una Rueda de Negocios

Este tipo de actividad ha resultado una fuente importante tanto de contactos de negocios, así como de oportunidades de organizar a nuevos grupos para contribuir así al desarrollo del Sector Forestal y Mueblero de Guatemala.

Productos Brasileños

Agencia de Promoción de Exportaciones de Brasil –APEX- acudimos a la inauguración de las instalaciones de **APEX-USA** con el objetivo de estudiar esta iniciativa y hacer contactos en Transporte y Distribución para AGEXPRONT.

Sobre APEX-BRASIL-USA:

Entidad de carácter público, que promociona las exportaciones de Brasil al mundo. Adjuntamos los reportes de expectativa de la apertura de esta iniciativa en Miami.

Según lo expuesto por los directivos de APEX-Brasil y el Ministro de Desarrollo de Comercio Exterior de Brasil, la idea surge conjunta de la pérdida del “share” de Brasil hacia USA de un 25% a un 21% en 10 años. Esta estrategia busca no sólo incrementar el flujo comercial Brasil-USA, **aprovechar la plataforma de Miami para exportar a otros países**, sino también enfocarse en la inversión conjunta en sectores de alto valor agregado (aviación y electrónicos).

Luego de un estudio de mercado que estableciera las prioridades de los productores e importadores de productos brasileños crearon APEX-USA en Miami (descartando San Francisco, Atlanta y Houston) buscando el apoyo del gobierno estatal de la Florida y local de la Alcaldía de la Ciudad de Doral lugar en donde está situada la Zona Libre de Comercio de Miami.

Bajo el lema de **“buena calidad, buen precio, gran emoción”** se involucraron alrededor de **40 PYMES** inicialmente en este esfuerzo de inversión de US\$100,000.00 que consiste en tener bodegas de consolidación, instalaciones de oficinas y un showroom, APEX-USA brinda servicios de inteligencia de mercado, promoción y contacto con potenciales compradores y cadenas de supermercados. Al momento de la inauguración se han inscrito **91 empresas** superando las 40 iniciales, por lo cual APEX-USA espera expandirse en estas instalaciones a **192 empresas** a finales del 2005.

En un plazo propuesto de 90 días promedio y una vez hechos los contactos respectivos, desarrollando su propia plataforma y “crecido” el exportador abandona las instalaciones estructurando las propias.

APEX-USA, invertirá en el mercado alrededor de **US\$ 15 millones en estrategias de promoción y publicidad** para los productos brasileños. Las empresas brasileñas ponen su parte en la comercialización y APEX-USA administra la terminal. Un informe detallado de esta visita se encuentra en el **ANEXO VI**.

EXPOTUR:

EXPOTUR 2005 generó \$101 millones: De acuerdo con un sondeo realizado al finalizar el primer día de negociaciones en EXPOTUR 2005, la bolsa de comercialización generó \$101 millones

Junio 2005. A \$101 millones ascendía la cifra generada por EXPOTUR 2005, la bolsa de comercialización turística más importante de Centroamérica, al finalizar el primer día de negociaciones -miércoles 1° de junio-, según un sondeo efectuado al 16% de las compañías mayoristas internacionales participantes.

El 88% de los encuestados afirmó que la variedad de productos ofrecida en EXPOTUR 2005 fue excelente o buena. Igual porcentaje dijo que logró cerrar negocios tan solo en el primer día de la bolsa. De estos últimos, un 41% estima que esos negocios se concretarán a futuro; mientras que el porcentaje restante afirmó que visualiza ventas inmediatas para la próxima temporada alta que arranca en setiembre de este año.

De los mayoristas entrevistados, un 41% estimó que Centroamérica representa más del 50% de su negocio y la mayoría afirmó que Costa Rica es su producto prioritario.

Al ser consultados sobre su participación en la bolsa del 2006, el 100% dijo que estará presente el año entrante. Esta cifra es relevante por cuanto hay que recordar que el 41% de los mayoristas participantes actualmente son nuevos en EXPOTUR y por lo tanto estimaron que la oferta es suficientemente interesante como para regresar en el 2006.

Si bien es cierto en esta edición de EXPOTUR los delegados de las compañías mayoristas participantes prefirieron mantener en privado el monto de los negocios cerrados durante la bolsa, con base en años anteriores, la Asociación Costarricense de Profesionales en Turismo (ACOPROT), organizadora de la actividad, estima que en el primer día de negociaciones se pudieron generar unos \$80 millones.

En relación con la cantidad de delegados mayoristas –215 representantes de 137 compañías internacionales- presentes en EXPOTUR 2005, ACOPROT proyecta una visitación de 101.000 turistas que generarán unos \$95 millones como consecuencia de estadias promedio de 9,7 días.

A esta cifra hay que sumarle \$3 millones adicionales por concepto de impuestos de aeropuerto y hospedaje así como la inyección de otros \$3 millones que los mayoristas invertirán en folletería y acciones promocionales a favor de Costa Rica.

Mision Comercial: Alimentaria México

Esta feria se realizó del 1 al 03 de junio en Ciudad de México D.F. para el sector de Alimentos y bebidas con la participación de 7 empresas guatemaltecas: Inprolacsa, Ya Está, B&B, Helios, Rick's, Pastas Ina, Alimentos Campestres. Se realizaron contactos por los empresarios y el Departamento de Promoción Comercial con 150 empresas para refrescos, nachos, nances en dulce, elotitos en conserva con chile, jugos, aderezos, pupusas y se estiman ventas iniciales por \$.90,000 y ventas proyectadas anuales de \$163,000.00 para productos con potencial como: frijoles, jugos, carnes, hidrobiológicos, café, aguacate procesado, berries. El informe completo de esta misión comercial se encuentra en el **Anexo VII**.

HANDICRAFTS-Compradores:

1. Phil Smith, One World Projects

Fundada en 1993, ONE WORLD PROJECTS importa y distribuye productos de la selva tropical, trabajando muy de cerca bajo los códigos del Comercio Justo. Su misión primaria es desarrollar los mercados para los productos hechos de los recursos renovables del bosque que se pueden cosechar de

una manera sostenible sin daño al ecosistema, mientras que provee de habitantes de la selva tropical los medios justos de la subsistencia económica.

Su sede actual se ubica en las afueras de la ciudad de Nueva York vendiéndose las líneas de productos que esta empresa promueve a través de un sitio web en internet así como distribuyendo a otras tiendas detallistas.

One World Projects participa en la Feria del Regalo de Nueva York y fue a través del Agregado Comercial de Guatemala en Nueva York, Ing. Roberto Rosemberg, quien con la Coordinadora de la Comisión de Artesanías de AGEXPRONT, Silvia Moreira, visitaron el stand de esta organización en la sección de Handmade y coordinaron una reunión para interesar a su representante en el sector artesanal guatemalteco, que cuenta con muchas organizaciones de productores con las que él podría trabajar.

Al regresar la delegación de Guatemala que participó en esta feria, Silvia Moreira presentó a la Dirección del Proyecto de USAID los resultados alcanzados en la referida feria, solicitando financiamiento para promover la venida al país del Sr. Smith a Guatemala, cubriendo el referido Proyecto su boleto aéreo y el Sr. Smith invertiría en sus costos de estadía (Hospedajes y Viáticos).

La gira fue programada del 17 al 24 de abril del 2005. Una descripción de las acciones y resultados alcanzados en la visita de One World Projects a Guatemala se encuentra en el **ANEXO VIII**.

2. Soli Pierce, Sherwood Forest Design



Fundada por su propietaria, la Sra. Soli Pierce, esta empresa se dedica a la producción y comercialización de piezas de mesa como bowls y azafates de madera pintados a mano en diseños exclusivos desarrollados por la propia empresa.

Su sede actual se ubica en las afueras de la ciudad de Nueva York vendiéndose las líneas de productos que esta empresa promueve en tiendas exclusivas, habiendo alcanzado un buen nivel de ventas.

Sherwood Forest participa en múltiples ferias en EEUU, tanto Wholesale como Retail Shows. El primer contacto que se tuvo con esta empresa fue en el Gift Show de Nueva York en enero del 2005, cuando su propietaria visitó los stands de las empresas de la Comisión de Artesanías de AGEXPRONT que se encontraban en la sección Handmade de la referida feria: Crafts, Casa de los Gigantes, El Puente y La Casa.

Las propuestas presentadas en dicha feria, por los colores y materiales utilizados llamaron la atención de la compradora, entablándose el contacto y sugiriéndose una visita al país para evaluar posibilidades de desarrollar propuestas de productos que pudieran complementar la oferta que la empresa ya producía y comercializaba.

Al regresar la delegación de Guatemala que participó en esta feria, la Coordinadora Ejecutiva de la Comisión de Artesanías, Silvia Moreira presentó a la Dirección del Proyecto de USAID-AGEXPRONT los resultados alcanzados en la referida feria, solicitando financiamiento para promover la venida al país de la Sra. Soli Pierce,

cubriendo el referido Proyecto su boleto aéreo y la empresaria invertiría en sus costos de estadía en el país (Hospedajes y Viáticos).

La gira fue programada del 17 al 24 de abril del 2005. Las acciones y resultados alcanzados en la visita de Sherwood Forest Design a Guatemala se encuentran en el **ANEXO IX**

3. Patty Carpenter y Carol Campbell

La diseñadora Neoyorquina Patty Carpenter, con más de 20 años de experiencia en el diseño de moda, trabajando para compañías como Ralph Laurent y Oscar de la Renta entre otras, ha diversificado su línea de trabajo en los últimos años, desarrollando en varios países de América Latina, Africa y Asia con grupos de productores artesanales, propuestas para empresas como Phillips Collection, que presenta sus propuestas en ferias como Maison & Object (París), High Point, ICFF ó Ferias del Regalo en EEUU.

Su primera visita a Guatemala fue en el 2002 a través de un proyecto del BID en donde desarrollo productos con la empresa La Casa e igualmente lo hizo, bajo el mismo proyecto con la empresa Atuto en Honduras y Oyanca en Nicaragua.

En Septiembre del 2003, la diseñadora Carpenter regresó al país, pero esta vez bajo el Proyecto de ATA-AGEXPRONT para trabajar con 4 empresas: Casa de los Gigantes, Crafts, El Puente y La Casa. Su venida representó un cambio radical de orientación hacia mercados exteriores para las 3 primeras empresas, pues la cuarta ya estaba muy inserta en mercados internacionales y venía trabajando con varios diseñadores internacionales.

Efectuó 2 visitas más en el 2004, trabajando con las mismas empresas en la primer mitad del año y con 3 nuevas empresas en la segunda mitad: Modiane, Aj Quen y De Colores.

En enero del 2005 cuando la Coordinadora de la Comisión de Artesanías de AGEXPRONT se entrevistó con la Diseñadora durante la Feria del Regalo de Nueva York, la Sra. Carpenter le informó sobre el establecimiento de la empresa Carpenter & Campbell, encabezada por ella y su socia comercial Carol Campbell. El interés de estas nuevas empresarias se fundaba en ir a los países en donde ya habían trabajado, desarrollar sus propios diseños y ofrecerlos a las tiendas high end en donde sus diseños se han estado ya vendiendo.

Con esta premisa, la Coordinadora al regresar al país platicó con los Directores del Proyecto USAID-AGEXPRONT para evaluar la posibilidad de financiar la venida de las empresarias a Guatemala y lograr el desarrollo de nuevos diseños en el país que pudieran ser colocadas luego en tiendas exclusivas en EEUU como Donna Karen, Store House, William Sonoma entre otras.

Con esto, se planificó la venida de las empresarias, financiando el Proyecto los boletos aéreos y las empresarias sus costos de estadía en el país (hospedaje y viáticos) para el mes de mayo del 2005.

A la vez, aprovechando los conocimientos de ambas, se definió la importancia de hacer un seminario para el gremio y poder así conocer información sobre tendencias de moda y mercado en la industria de decoración y regalo. Una descripción de los resultados y las acciones alcanzados en la visita de Carpenter & Campbell a Guatemala **21 al 29 de Mayo del 2005** se encuentra en el **ANEXO X**.

IV. CENTROS ELECTRÓNICOS DE NEGOCIO

Contacto

Talleres de Capacitación CONTACTO

IV CAPACITACION PARA ADMINISTRADORES MIERCOLES 18 Y JUEVES 19 DE MAYO

Contenido:

- Promoción del Turismo Interno
- Prueba Psicométrica
- Solución de dudas o problemas técnicas
- Formato de Evaluación de Personal
- Formación de Actualización de Datos

En esta oportunidad se organizó la IV capacitación para administradores con el propósito de darle seguimiento al proceso de reforzamiento de la marca CONTACTO, dicho proceso inició con la formalización de Alianzas Productivas y de Servicio. Y como parte del seguimiento, las entidades aliadas apoyaron en la capacitación de Administradores quienes representarán la imagen de los nuevos servicios.

INGUAT, apoyo con el tema CULTURA TURISTICA, que fue basado en temas como Patrimonio Cultural y Natural, Asistur, Comités de Autogestión Turística, y los Centros de documentación e Información Turística entre otros.

La implementación de nuevos servicios es importante para fortalecer la imagen de lo que somos “Centros Electrónicos de Negocios” y en respuesta a las necesidades del sector exportador, se está implementando el servicio del SEADDEX (Servicio Electrónico de Autorización de Exportaciones) , en base a un enlace directo con cada Centro Contacto, los cuales próximamente prestarán este servicio.

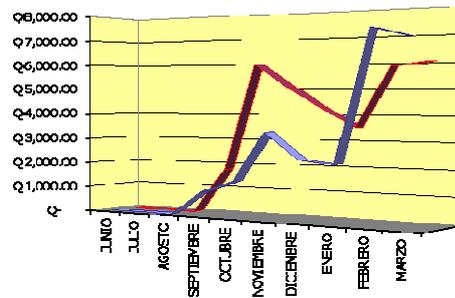
La comunicación es un aspecto que estamos mejorando con nuestros Centros por lo implementamos una capacitación Técnica, dirigida por Carlos Spalding en la que se resolvieron inquietudes relacionadas con el equipo de Computo.

Es importante mejorar los perfiles del personal que atiende los Centros Contacto por esa razón realizamos una Evaluación de Franquicia y una prueba Psicometría que estaremos discutiendo con nuestros franquiciados para efectos de mejorar la calidad y el aprovechamiento de los servicios que presta Contacto.

Historias de éxito

Zacapa

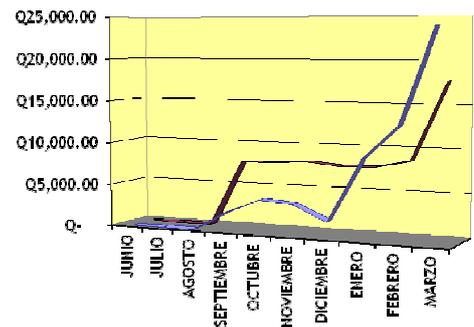
- Ingresos iniciales
- Feria Local
- Maestría de Universidad Galileo
- Servicios a sedes universitarias del área
- Asociación de tejedoras de Estanzuela
- PROFINSA
- COAGRO
- Departamental de Educación (MINEDUC)
- Consejos de Desarrollo



Chicacao

- 112 estudiantes del Instituto Mixto de Educación Básica y Diversificado
- Curso de Soldadura Autógena al Arco a (30) jóvenes.
- Conferencia de diversificación de cultivos
- Asesoría a turistas
- Plataforma a personas individuales, entidades públicas y privadas, para actividades socioculturales y educativas.
- Capacitaciones, conferencias, charlas, etc.

COMPORTAMIENTO MENSUAL



Alianzas

- Instituto mixto de educación básica y diversificado
- Municipalidad de Chicacao, Suchitepequez.
- INTECAP, delegación Mazatenango Suchitepequez
- Cooperación Nacional Evangélica de Misiones al Mundo

V. COORDINACIÓN DEL PROGRAMA

DIFUSION DEL PROGRAMA

INAUGURACIÓN DE CENTRO DE NEGOCIOS DE AGEXPRONT

Esta inauguración se llevó a cabo el 7 de abril con el objetivo de fortalecer el vínculo de los negocios de exportación proveyendo herramientas importantes como base de datos de importadores globales, documentos de comercio internacional especializados, estudios de mercado y estadísticas de comercio. El centro de información fue rediseñado con el apoyo del Proyecto USAID/AGEXPRONT y PROINTEC.



RUEDA DE NEGOCIOS



El miércoles 6 de Abril, el Programa de Encadenamientos Empresariales USAID/AGEXPRONT y el Departamento de Promoción Comercial organizó una rueda de negocios entre el Comprador Central American Marketing Products Corp. de Florida USA y productores Guatemaltecos del sector de alimentos y bebidas. El Señor Carlos Mencos y Alejandro Bran, representantes de CAM, se reunieron con ocho empresas diferentes: Rick's, Inprolacsa, Conservas y Congelados S.A.,



Dulces Típicos Huehuetecos Doña Flora, Tortas El Peaje, Panifresh, Victory, Restaurantes y Alimentos S.A., y Mr. Ernesto Ventura, una persona con deseos de iniciarse en la industria alimenticia y desarrollarse en las exportaciones con su salsa picante, receta especial que es un legado de su familia.



Tortas El Peaje está desarrollando varios productos para el sector de alimentos, como las galletas para café (Champurradas), tortas, quesadillas que son reconocidas entre los consumidores Guatemaltecos por su sabor Tradicional. Ellos ya han tenido varias conversaciones con un importante comprador que quisiera distribuir sus productos en el área centroamericana. Pero su visión es estar presente en los supermercados más importantes de Estados Unidos. “El Mercado Nostálgico Latinoamericano en los Estados Unidos está creciendo cada día y nosotros estaremos allí”, dice Freddy Landaverde, Gerente de Industrias Maná, productores de El Peaje, visionario en su sector.

CAM Products Corp. recibieron muestras de los productos de las empresas participantes que servirán para el muestreo y análisis de la aceptación para ese segmento del mercado en los Estados Unidos. Esta rueda recibió muy buenos comentarios de las partes involucradas, en donde se hizo énfasis en la oportunidad de expandir sus clientes en mercados internacionales.

Ruta del Café:

Entre los eventos realizados en estos meses, se coordinó la logística y montaje del evento inaugural de la Ruta del Café. Este fue un esfuerzo para impulsar al proyecto turístico que agrupa 6 empresas cafetaleras. La Ruta del Café mostrará al visitante la cultura, tradiciones, gastronomía y la importancia del café en la vida de muchos guatemaltecos.

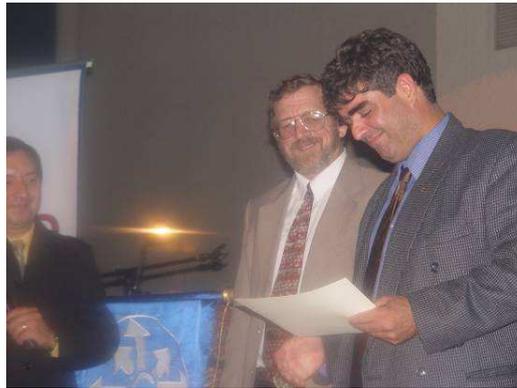
El evento fue un medio por el cual Agexpront apoya la iniciativa a crear relaciones con operadores de turismo y el público en general. Se llevó a cabo en el Hotel Casa Santo Domingo de la Antigua Guatemala el día jueves 22 de junio, 2005. Asistieron turoperadores, medios de comunicación, representantes de las 6 fincas cafetaleras y de las comunidades que participan en el Proyecto. También contamos con la presencia del director del Instituto Guatemalteco de Turismo, Ing. Daniel Money.

Podemos considerar un éxito este evento ya que logró el objetivo de agrupar a las turoperadoras que serán el medio ideal para impulsar este proyecto entre los turistas.



Además del acto protocolario se montaron demostraciones de catación de café, los invitados también tuvieron la oportunidad de moler y empaacar su propio café.

El presidente de la Ruta del Café, Carlos Chivichón, entregó diplomas y obsequios de agradecimiento a AGEXPRONT; USAID e INGUAT por el apoyo prestado al proyecto turístico.



Otros eventos:

Además del evento de la Ruta del Café se participo en 2 eventos más. El primero fue una invitación que USAID nos hizo para acompañarlos en un stand en **INDUEXPO 2005** (Junio 1-3, 2005). El nombre del stand era Alianzas USAID. Este espacio se aprovecho para dar a conocer el Programa de Encadenamientos y el impacto generado con el mismo.

También se apoyo a la logística del evento “**Asistencia Técnica y Financiera para el Desarrollo del sector turístico de Guatemala**” realizado el 23 y 24 de junio. En este seminario se expuso el Programa de Encadenamientos Empresariales como una oportunidad para la creación de negocios en nuevos mercados.



Diseño y producción de materiales:

Newsletter:

Como estrategia de comunicación de los avances y logros del Programa de Encadenamientos se genero un material impreso denominado **Market Led Rural Diversification Program Newsletter** el cual contiene reportajes de actividades y visitas de campo realizadas, recepción de visitantes del exterior como delegaciones de USAID y compradores internacionales. Se puede encontrar también testimonios de las personas beneficiadas por los encadenamientos y nuevas alianzas hechas con socios estratégicos.

Los ejemplares fueron repartidos entre el personal y agremiados de AGEXPRONT, personal de USAID, la Embajada de Estados Unidos, medios de comunicación y socios estratégicos del Programa.

Este material resulto ser un medio de comunicación efectivo de los logros alcanzados. La idea original era hacer publicaciones mensuales pero pudimos ver que esto no era efectivo ya que el proceso de recopilación de material, diseño, diagramación e impresión tardaba mucho. Por lo que en el futuro nos enfocaremos en publicaciones trimestrales.

E-Mail Masivos:

Usamos el Internet como herramienta de comunicación para divulgar el trabajo realizado. Enviamos periódicamente información relevante del Programa así como información de interés al público. Este sistema ha tenido una respuesta positiva de los receptores ya que constantemente recibimos solicitudes de personas que desean ser agregadas al listado de envíos.

Uno de los principales problemas que tenemos con este sistema es la falta de una herramienta adecuada para el envío. Actualmente contamos con una base de datos de más de 1,500 personas.

DIVISION DE DESARROLLO *noticias*

AGEXPRONT

¡Ahora puede pagar su licencia de exportación sin ir a la capital!

Pague su licencia de exportación en cualquiera de los 30 Centros Electrónicos de Negocio

VUPE
Ventanilla Única para las Exportaciones

contacto
02422 2222

30 Centros de Negocios en 14 departamentos del país:

1. Bariles, Huehuetenango	16. Pimulá, Suchitepéquez
2. Central de Maeros, Guatemala	17. Playa Grande Itz'at, Quiché
3. Chimalá, Huehuetenango	18. Puerto Barrios, Itz'abal
4. Chicalco, Suchitepéquez	19. Puerto Quetzal, Escuintla
5. Chimatzeno, Chimaltenango	20. Puerto Santo Tomás de Castilla, Izabal
6. Guastatón, El Progreso	21. Río Dulce, Izabal
7. Huehuetenango, Huehuetenango	22. San Benito, Petén
8. Jalapa, Jalapa	23. San Martín Mixtepec, Chimaltenango
9. Jocotán, Chimaltenango	24. Santa Elena, Petén
10. Mazatenango, Suchitepéquez	25. Tecolán, Chimaltenango
11. Morales, Izabal	26. Teculután, Zacapa
12. Marzales, El Progreso	27. Tegal Unión, San Marcos
13. Naciones Unidas, Amatenango	28. Villa Nueva, Guatemala
14. Pajapita, San Marcos	29. Xela, Quezaltenango
15. Palenque, Guatemala	30. Zacaquá, Zacapa

DIVISION DE DESARROLLO *noticias*

AGEXPRONT Y CECI

Le invitan a participar en el evento de presentación de resultados del

DIAGNOSTICO DE COMERCIO JUSTO EN GUATEMALA

Día: Viernes 22 de julio
Hora: 09:00 - 11:00 AM
Lugar: Agexpront, cuarto nivel.
(15 av 14-72 zona 13)

No tiene costo

Mayor información:
Merlin Montenegro
merlyn.montenegro@agexpront.org.gt

USAID **AGEXPRONT** **CECI**

Artículos publicados en DATA EXPORT:

Data Export es la revista institucional de AGEXPRONT creada en 1988. Actualmente cuenta con un tiraje de 10,000 ejemplares mensuales. El Programa de Encadenamientos Empresariales usa la revista como un medio de comunicación que alcanza tanto a personas agremiadas como a no agremiadas.

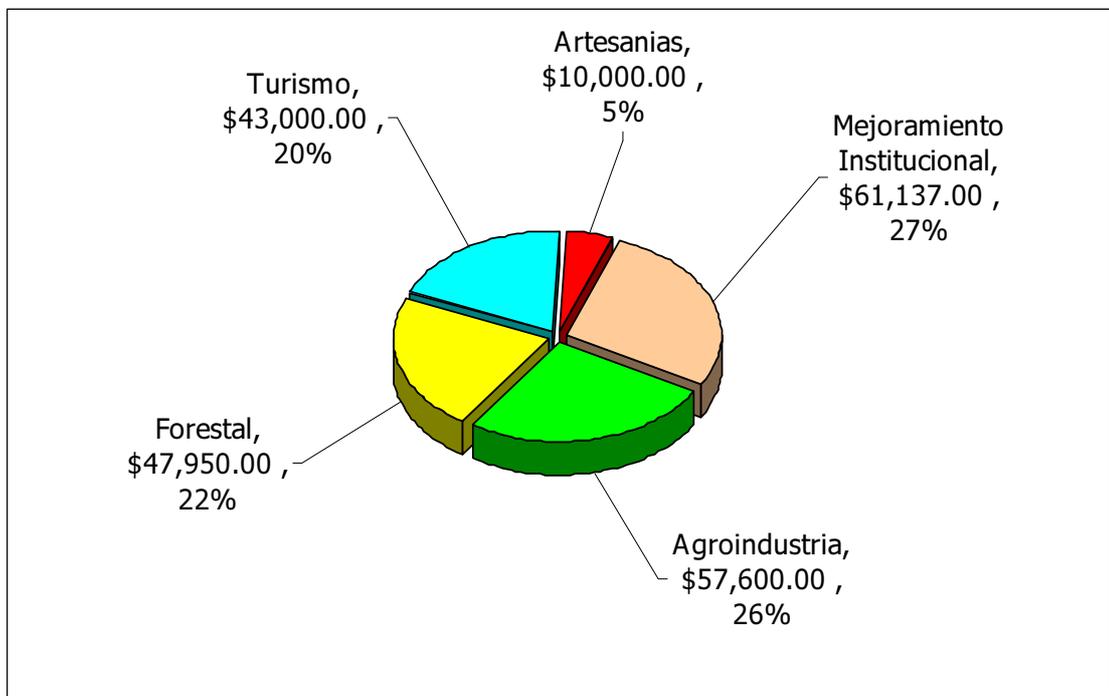
En este trimestre se publicaron 4 artículos, de los que se puede encontrar copia en los anexos:

- Reportaje del **Foro de Negocio para el Turismo en Guatemala**. En este artículo se busca promover la iniciativa de juntar al gremio turístico del país en un solo lugar y lograr sinergias de cooperación.
- Reportaje de la visita del comprador internacional IKEA, en el que podemos conocer la experiencia que el comprador tuvo con los productores guatemaltecos. Se presenta un listado de las empresas contactadas, lo que da una idea de los productos en los que el comprador está interesado.
- Durante el mes de mayo se publicó la noticia del primer encadenamiento aprobado en esta fase del Programa. Este encadenamiento fue firmado entre Fresca Verde y Lucas Fresh. En el artículo se detallan los indicadores de impacto esperados por el mismo.
- En el mes de junio se publicó el reportaje “**Encadenamientos Comerciales**” en el que se explica la metodología del Programa y de los encadenamientos comerciales. Este artículo muestra también un caso de éxito: Asociación Paraxaj.

Una copia de los materiales y artículos elaborados se encuentran en el **ANEXO XI**.

EJECUCION:

- 260,000 destinados para 29 consultorías
- 15 consultorías del proyecto anterior, 14 nuevas
- \$40,000 por asignar
- 10 de 29 ya ejecutadas, 19 en proceso
- Enfoque en los sectores de agroindustria, turismo, artesanías, forestal y mejoramiento institucional



VII. ANEXOS

. ANEXO I

DIAGNOSTICOS REALIZADOS

- **ASOCIACION CHAJULENSE**
- **LABRADORES MAYAS**
- **ADIOESMAC**
- **LA CASA COTZAL**
- **SAN JUAN LA LAGUNA**
- **TAKALIK**
- **AVENTURA MAYA KICHE**
- **CORAZON DEL BOSQUE**
- **ADESOCHI**
- **RECASA**

ANEXO II

**ACTAS Y
PRESENTACIONES
AL COMITE**

ANEXO III

**CONVENIOS Y
MOU**

ANEXO IV

INFORME PIDA

**ASOCIACIÓN GREMIAL DE EXPORTADORES DE PRODUCTOS
NO TRADICIONALES DE GUATEMALA**

PROGRAMA DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO AGRÍCOLA

RESUMEN EJECUTIVO PIDA-USAID/AGEXPRONT

ENERO A JUNIO DE 2,005

PRESENTACIÓN

El presente resumen ejecutivo da a conocer resultados, avances, eventos, propuestas para proyectos de investigación y desarrollo así como diferentes actividades realizadas por el Programa de Investigación y Desarrollo Agrícola PIDA en diferentes regiones de Guatemala para el Programa de Encadenamiento Empresarial de USAID/AGEXPRONT, basados en un plan operativo anual elaborado.

Es importante señalar que dentro del proceso de apoyo al incremento de la oferta de nuevos productos agrícolas para la exportación, el PIDA, reviste singular importancia para apoyar la participación de los productores del país en el comercio internacional de frutas, hortalizas y ornamentales. Las actividades de diversificación agrícola impulsadas por la Asociación Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales AGEXPRONT, han demandado acciones orientadas a la investigación y desarrollo agrícola, a efecto de posibilitar la participación de nuestro país en diversos procesos del comercio internacional.

Como parte de la estrategia de trabajo, se ha brindado el apoyo a los gremios organizados y se ha prestado servicios a personas individuales y diversos grupos organizados que demandan la atención del PIDA para la solución a problemas puntuales que los cultivos no tradicionales presentan a lo largo de las cadenas de producción y básicamente aquellos que han sido identificados por los productores para su desarrollo.

Se realizaron diversas acciones para contribuir en este proceso en los que se mencionan: Coordinación de actividades y reuniones de trabajo con diferentes sectores, atención a demandas de información y servicios como diagnósticos, consultorías o caracterizaciones, desarrollo de seminarios como parte del proceso de difusión para la transferencia de tecnología, visitas de campo, promoción de los servicios que presta el PIDA, preparación y presentación de proyectos de investigación y desarrollo, asistencia técnica y otras actividades.

Aunque existen resultados positivos, es importante reconocer la necesidad de continuar con la generación de tecnología que permita en el corto plazo que la producción agrícola del país tenga la capacidad de competir en diferentes mercados internacionales con calidad, inocuidad y oferta.

PROPÓSITO

El propósito de las acciones es contribuir al fortalecimiento y desarrollo de las exportaciones de productos agrícolas no tradicionales a través de eventos de difusión como resultado de las acciones

desarrolladas por el programa de investigación y desarrollo agrícola como un aporte al proceso de diversificación en Guatemala.

A continuación se presentan los resultados y avances de las labores del componente de desarrollo tecnológico.

1. COORDINACIÓN DE ACTIVIDADES:

Coordinación equipo técnico PIDA

Se participó en diferentes reuniones de trabajo para coordinar actividades con el equipo técnico del PIDA, Ing. Alex Montenegro, Dany Vásquez, Claudia Gonzalez y Rony Ixcot, tratando aspectos para el desarrollo sostenible del PIDA y la generación de ingresos con la prestación de servicios a partir del desarrollo de seminarios, giras de campo, elaboración de manuales técnicos, venta de material vegetativo (Arándanos), otros.

2. DEMANDANTES DE SERVICIOS:

Se atendió a diferentes personas demandantes de servicios del PIDA, identificando a un total de 80 personas.

3. DIAGNOSTICOS Y CONSULTORIAS:

Se elaboraron 4 diagnósticos para conocer el potencial productivo de y más de 3 servicios de consultoría a través de caracterizaciones de fincas:



1. Fca. Río Grande localizada en Sansare, El Progreso 2. Fca. San Carlos, Siquinalá, Escuintla



3. Fca Mayu, Lucita Linda, El Tumbador, San Marcos 4. Fca. Torremolinos, Managua, Escuintla.

Los informes de diagnóstico presentan conclusiones y recomendaciones para la toma de decisiones y seleccionar cultivos con potencial de desarrollo en las fincas.

1. Para Asociación de Ex trabajadores de DIGESA, para el Desarrollo Agrícola Integral ASEDAL.
2. Consultoría para Servicios Técnicos Especializados S. A. SERTESA
3. Se efectúa la caracterización del sector agrícola en Filial de Occidente.
4. APOYO EN LA PREPARACION DE PERFIL DE PROYECTO PIDA-CECMA

Se apoyó en la elaboración de un perfil de proyecto de desarrollo productivo al Centro de Estudios de la Cultura Maya CECMA y a los representantes se les hizo entrega del perfil del Proyecto “Estrategia para la competitividad agroproductiva de doce comunidades rurales beneficiadas con la legalización de tierras”

El personal técnico del PIDA, apoyó para la elaboración de perfil para Programa de Encadenamiento USAID/AGEXPRONT, actualmente en revisión.

4. COORDINACIÓN PIDA-GERENCIA DE SERVICIOS TÉCNICOS Y ADMINISTRATIVOS

Se coordina y se presentan informes constantemente al Ing. Fernando Herrera Gerente de Servicios Técnicos y Administrativos de AGEXPRONT de los avances y actividades desarrollados por el PIDA, haciendo énfasis en la sostenibilidad del programa a partir de la prestación de servicios para la captación de recursos.

5. REUNIONES DE TRABAJO

- **Reunión PIDA-DIVISION DE DESARROLLO**

Se ha tenido reuniones con el personal de División de Desarrollo quienes solicitaron apoyo del PIDA para localizar e identificar a grupos de agricultores que han tenido experiencias exitosas con el cultivo de productos agrícolas no tradicionales y se atendió su demanda de información acerca de los grupos atendidos por el Programa, se elaboró cuadro y se entregó listados de contactos y se presentó a diferentes representantes de grupos.

- **Coordinación reunión PIDA-CONSEJO CONSULTIVO**

Se desarrollaron diversas reuniones de trabajo con los directivos del Consejo Consultivo del PIDA, con la participación del Ing. Víctor Hugo Martínez, Rodolfo Arocha, Jesús Mora, Gustavo Ramos y directores invitados, a quienes se ha expuesto las diferentes actividades desarrolladas y avances del PIDA se les ha informado que existe demanda de servicios de asistencia técnica, capacitación, investigación y otros. Se hizo referencia a la importancia de hacer promoción al programa para que se conozcan los servicios y alcances que se han tenido con lo cual se ha logrado promover el desarrollo y la diversificación agrícola no tradicional.

- **Director ejecutivo de PIPAA:**

Con Ing. Jaime Sosa, para conocer propuestas de trabajo y conocer el costo de los servicios que presta PIPAA, en BPA's, BPM's, Certificaciones fitosanitarias, otros.

- **Proyecto de encadenamiento empresarial USAID/AGEXPRONT-PIDA:**

Con el Ing. David Krauss, quien solicitó elaborar el convenio PIDA-AID/AGEXPRONT, el convenio fue revisado y presentado a Ing. Fernando Herrera, Lic. Alida Mayorga y fue firmado por el Ing. Víctor Hugo Martínez, Presidente de Consejo Consultivo PIDA e Ing. Juan Carlos Paiz, Presidente de AGEXPRONT.

- **Apoyo al Comité de Frutos Tropicales.**

Se apoya con las convocatorias a reuniones de trabajo del comité de productores de frutos tropicales, se ha contado con la participación del Ing. Víctor Hugo Martínez, presidente del comité de papaya, indican su interés en obtener información para fortalecer la participación de grupos de agricultores y empresarios, el PIDA apoya con la identificación de productores, preparación de agendas, ayudas de memoria y búsqueda de información de interés para el sector, se les elaboró un plan de trabajo y presupuesto preliminar con

planteamientos y viabilidades. Se elaboró un listado de necesidades para la toma de decisiones, en éstas reuniones ha participado el Dr. Goffredo Holbik y otros.

- **Dr. Charles Mc Vean de Universidad Rafael Landivar**

Se trató aspectos de un proyecto de Nij, presentado por el Dr. Mc Vean a AGROCYT e indicó que está pendiente la aprobación para ejecutar el presupuesto del proyecto, espera coordinar actividades con PIDA-AGEXPRONT.

- **Misión Técnica Agrícola de Taiwan**

Se desarrollo una reunión de trabajo con el Dr. Sihn Wu, Director de Misión, a quien se solicitó apoyo para levantado de texto e impresión de documentos, el Dr. Wu indicó que contamos con su respaldo y apoyo a este respecto.

- **Apoyo a grupo de productores de vegetales orientales**

Se apoyó con las convocatorias a reuniones de trabajo a productores de vegetales orientales y se induce a los agricultores para que se integren en grupo organizado. Se contó con la participación del Ing. Alejandro Alvarez y del Lic. Jorge Gramajo, como representantes de este grupo, haciendo intercambio de información para el cultivo de vegetales orientales, se ha contado con el apoyo y participación del Ing. Alejandro Alvarez en diferentes cursos y seminarios para transferir su experiencia con la producción de vegetales orientales, no se ha tenido respuesta para la conformación del comité de productores, a la fecha se tiene conocimiento que existe más de 50 manzanas con estos vegetales y ya se han tenido experiencias en exportación con estos productos.

- **Winrock Guatemala**

Con Ing. Milton Del Cid, quien solicitó información para conocer los alcances en relación a la diversificación a través de los vegetales orientales con la participación de un consultor internacional. Se le indicó que se han incorporado otros productores y se han establecido nuevas plantaciones pero no por la intervención de Winrock en este proceso.

- **Reunión gerencia de Filial de Occidente**

Con el Lic. Juan Manuel Palacios, gerente de AGEXPRONT, Filial de Occidente, a quien se presentó al Ing. Dany Vásquez como representante del PIDA en aquella localidad, el Lic. Palacios indicó la importancia de la permanencia de un profesional en aquella región para atender las demandas insatisfechas de los agremiados en cuestiones de capacitación, asistencia técnica, preparación y evaluación de proyectos, elaboración de manuales de cultivo y otros.

- **Otras reuniones de trabajo**

- Con estudiantes de la facultad de Agronomía de la USAC.
- Con la Lic. Sara Toriello quien elabora una página Web de AGEXPRONT y se le transfirió información del PIDA para incorporarla dentro del la página Web de la institución.
- Con Ing. Oliver Nuyens, a quien se expuso los alcances y servicios que presta el PIDA desde el 2,000 a la fecha, y quien solicitó apoyo para conocer los alcances de los proyectos MAGA I y II,
- Reunión con Ing. Alex Montenegro Subcoordinador de proyectos PINFRUTA, se trató aspectos para el desarrollo de eventos de capacitación y difusión de información.
- Reuniones con Ing. Roberto Mancilla, Ing. Sebastian Marcucci y Douglas de la Cruz, del Programa de Encadenamientos Empresariales de USAID/AGEXPRONT, a quienes se les ha presentado a

diferentes grupos de agricultores para participar en el proceso de selección y aplicar dentro del Programa de Encadenamiento Empresarial a partir de un perfil de proyecto.

- Con Lic. Merlyn Montenegro se coordina una presentación de los alcances que el PIDA tuvo con el desarrollo del proyecto BID-FOMIN, se le indicó que se aprovechará la ocasión para presentar al programa como un oferente de servicios de AGEXPRONT.

6. ENTREGA Y RECEPCIÓN DE LA COORDINACIÓN DEL PIDA

Con fecha 14 de enero, el Ing. Alex Montenegro hizo entrega de instalaciones, archivo y equipo empleado durante su gestión a Ing. Rony Ixcot a través del acta PIDA No. 01-2,005, se efectuó la revisión y verificación de lo indicado y se recibió conforme.

7. ELABORACION DE PRESENTACIONES PARA SEMINARIOS (6)

De:



Berenjena



Cunde amor



Chive



Diversificación de productos no tradicionales



Arándanos

8. SEMINARIOS:



Se efectuaron 6 seminarios para difusión de información y transferencia de tecnología en vegetales orientales y arándanos, a la fecha. De octubre de 2,004 a junio de 2,005 se contó con un total de 173 participantes en seminarios y gira de campo.

1. SEMINARIO AGEXPRONT-GUATEMALA

Seminario de vegetales orientales en AGEXPRONT, Guatemala.

2. SEMINARIO FILIAL DE OCCIDENTE (2)

"Alternativas de diversificación para el altiplano de Guatemala" en la sede de AGEXPRONT, Filial de occidente.

Seminario Producción y Comercialización Berries en la sede de AGEXPRONT, Filial de occidente.

3. SEMINARIO INTECAP-CHIQUIMULA

Seminario de “Vegetales orientales una industria para Guatemala”, en instalaciones de INTECAP, Chiquimula.

4. SEMINARIO INTECAP-SANTA LUCIA COTZ., ESCUINTLA: COORDINACIÓN PIDA-INTECAP:

Con Ing. Humberto Aguilera, Jefe Regional de INTECAP, con sede en Santa Lucía Cotz, Escuintla, para coordinar el desarrollo de eventos de capacitación en la costa sur, el Ing. Aguilera se envió información promocional para su publicación en prensa.

Seminario “Diversificación agrícola con la producción de vegetales orientales”, en instalaciones de INTECAP, en Santa Lucía Cotz, Escuintla.

5. SEMINARIO INTECAP-RETALHULEU:

Seminario de vegetales orientales en instalaciones de INTECAP con sede en Retalhuleu.

6. PREPARACIÓN DE SEMINARIO DE ARANDANOS, INTECAP-COBAN, ALTA VERAPAZ:

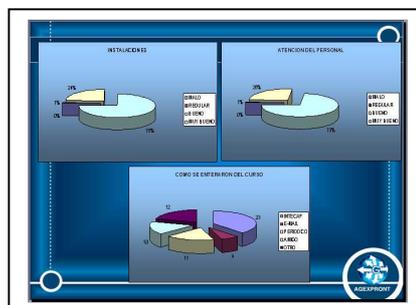
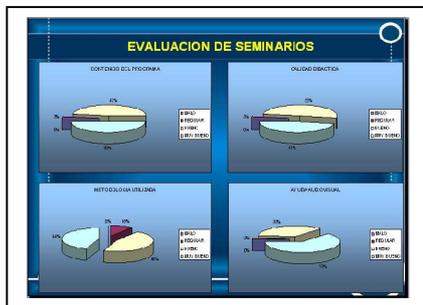
Seminario para el cultivo de arándanos, previsto para el día jueves 21 de julio de 2,005 en el departamento de Cobán, Alta Verapaz, se coordinará con el Comité de productores de Arándanos de Alta Verapaz para iniciar con el proceso de difusión de la información a través de anuncios en radio.

7. Preparación de materiales para seminarios:

Se elaboró documentos para promoción de seminarios, agendas y plan de actividades para los diferentes seminarios.

Se coordinó con INTECAP en diferentes departamentos para el proceso de difusión de la información a través de anuncios en prensa y en la localidad.

8. Evaluación de actividades:



El promedio general de las evaluaciones en los diferentes eventos, los participantes calificaron con un 70% como muy buenas las variables siguientes: Contenido del programa, calidad didáctica, metodología utilizada, ayuda audiovisual, instalaciones y atención del personal, al nivel de difusión para promocionar las actividades, se calificó con un promedio del 20% para 5 diferentes medios (instituciones, e-mail, periódicos, amigos, otros).

9. VISITAS DE CAMPO

1. A empresa Det Pon, desarrollando una reunión de trabajo con técnicos en la finca para tratar aspectos de costos de producción para vegetales orientales.

2. En finca El Injertal, San Andrés Itzapa, Chimaltenango se efectuó poda sanitaria de plantas de Arándanos.

10. PROMOCION DE LOS SERVICIOS QUE PRESTA EL PIDA

Se promociona al PIDA, efectuando diferentes publicaciones para dar a conocer las actividades que el programa desarrolla, iniciando con una presentación a Junta Directiva de Comisión Agrícola de AGEXPRONT y con diferentes comités de AGEXPRONT así como la coordinación con instituciones y entidades del sector público o privado y académico, a quienes se ha expuesto los antecedentes, situación actual y a futuro de las actividades del PIDA, se les hizo referencia a que el programa es en la actualidad un oferente de servicios y ven con interés y expectativa el funcionamiento del PIDA para atender proyectos de investigación y desarrollo.

1. Apoyo de CONTACTO.

- Se contó con el apoyo del Lic. Andrés Sandoval para promocionar los servicios del PIDA en evento del proyecto CONTACTO, desarrollado en hotel Pan American, Guatemala

2. Artículos en Prensa

- En Prensa Libre para difundir información técnica de la Guayaba, la publicación fue hecha el 06 de mayo de 2,005.
- En La Hora, para difundir información respecto a la producción de los productos no tradicionales y el beneficio para éstos con el TLC, la publicación fue hecha el día 15 de junio de 2,005.

3. Artículos en revista Data Export



- Un artículo de los servicios que presta el PIDA en revista Data Export, publicado en enero de 2,005.
- Se elaboró un artículo de Vegetales orientales para revista Data export, publicado en febrero de 2,005.

4. Difusión en Radio

- Radio Fiesta de Jutiapa para la difusión de información de las experiencias de producción en guayaba e información técnica con fecha 18 de mayo, se hizo promoción del PIDA-AGEXPRONT y se dio información para la búsqueda de apoyo a través de ONGs, sector público y privado, para pequeños agricultores.
- Se espera contactar periodista de radio Progreso y radio Mundial para continuar con la difusión de eventos y actividades programados por el PIDA.

5. Página Web

- Apoyo del departamento de mercadeo para la elaboración de la página electrónica sistematizada para INTERNET, se elaboró el contenido específico de los servicios que ofrece el PIDA y se le envió a la Lic. Sara Toriello quien elabora una página Web de AGEXPRONT, se preparan fotografías.

6. Videos

- Video de logros del PIDA en: VHS, CD, DVD proyecto-BID-FOMIN.
- Video de Arándanos, en proceso de elaboración.

9. Otros.

- Revista turismo en Guatemala, Suchitepéquez, Fundación G&T

11. MATERIAL DIDACTICO

- **Manuales técnicos**

Manual técnico de Maracuyá, actualmente en revisión.

12. PROYECTOS DE INVESTIGACION:

Se preparó propuestas para proyectos de desarrollo:

1. Elaboración del perfil de proyecto: Estrategia para la competitividad agroproductiva de doce comunidades rurales beneficiadas con la legalización de tierra,
2. REDSICTA-ASEDAI: Validación tecnológica para la reconversión productiva agrícola, de la labor San Antonio, en el Municipio de Quetzaltenango, Departamento de Quetzaltenango.
3. ACODIHUE: Diversificación en zonas cafetaleras en el departamento de Huehuetenango, apoyo para la preparación de proyectos.
4. AGROCYT-ASDECOHUE: Evaluación de la producción de conserva de Alcachofa *Cynara scolymus*, utilizando dos cultivares y dos sistemas de manejo, en el departamento de Huehuetenango.
5. ASDECOHUE, Fase de Diagnóstico para la planta comercializadora de negocios del café de los pequeños productores, apoyo para la preparación de proyecto.
6. Programa de Encadenamiento para la Comunidad de Belen II, Cahabón, Alta Verapaz, atendidos por el CECMA.
7. Universidad del Valle de Guatemala, para actividades de capacitación, asistencia técnica, preparación y evaluación de proyectos, seminarios y otros donde se agrupen temas como: Ornamentales, hortalizas y frutales, existe interés en invitar a consultores internacionales con experiencia técnica y de mercado de estos productos.
5. AGROCYT, para la elaboración de proyectos de investigación con AGROCYT, sugiriendo el desarrollo de proyectos de vegetales orientales para investigación.

13. ASISTENCIA TECNICA

1. Se elaboró cotizaciones con el contenido específico para poscosecha, comercialización, manejo tecnificado y administración de tomate manzano producido bajo invernadero en Jocotenango, Sacatepéquez, pendiente de respuesta.

14. ACTIVIDADES VARIAS

1. Participación en curso para la preparación y evaluación de proyectos.
2. Participación en el Out door Training, convocado por el Departamento de Recursos Humanos de AGEXPRONT.
3. Se participó en el seminario inducción a la elaboración de proyectos de investigación agropecuaria, forestal e hidrología de calidad, el 12 de mayo de 2,005 en Cobán, Alta Verapaz impartido por AGROCYT.
4. Se participó en la inauguración de INDUEXPO, 2,005.
5. Revisión de archivos, físicos y electrónicos.
6. Elaboración de cuadro del costo de servicios que presta el PIDA.
7. Una boleta de solicitud para la prestación de servicios: Diagnósticos de fincas, elaboración de proyectos de inversión, asistencia técnica, capacitación, investigación y otros.

ANEXO V

INFORME SIAL

DEPARTAMENTO DE PROMOCIÓN COMERCIAL

AGEXPRONT

Informe de participación en Ferias Internacionales como visitante



www.sialmontreal.com

Informe de participación en: SIAL MONTREAL 2005

13 al 15 de abril de 2005

Con el apoyo del Proyecto USAID/AGEXPRONT



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA



AGEXPRONT

INDICE

1. Información General del Evento
 - a. Generalidades del Show
 - i. Grupo Objetivo de la feria
 - ii. Sector
 - iii. Categorías de productos exhibidos
 - iv. Piso de exhibición
 - v. Eventos especiales dentro del show
 - vi. Visitantes
 - vii. Participación de Guatemala
2. Actividades
3. Benchmarking
4. Observaciones y Recomendaciones
5. Listado de contactos
6. Documentos

1. INFORMACIÓN GENERAL DEL EVENTO

a. Generalidades del show

Sial Montreal 2005 pertenece a una serie de eventos organizados a nivel mundial por Expositum. Expositum se dedica a la organización de eventos de Promoción Comercial y están establecidos en Francia.

SIAL, la feria internacional de Alimentos, Bebidas y Vinos se lleva a cabo en cuatro ciudades diferentes alrededor del mundo: Paris, Shanghai, Buenos Aires y desde 2001 en Montreal, Canadá.

Sial Montreal es la versión para las Américas; aunque en todas existe participación internacional.

Esta es la feria más joven de lo que es el Grupo de SIAL.

i. Grupo objetivo de la feria

Profesionales con alto nivel de decisión. Esta feria en el 2005 presenta su tercera edición y este año los organizadores de Paris y Montreal han hecho un esfuerzo en internacionalizar el evento, convirtiéndolo en el evento de Alimentos y Bebidas más grande de Canadá.

ii. Sector

Alimentos y Bebidas

iii. Categorías de Productos Exhibidos:

Lácteos, Carnes, Productos de Pesca, Frutas y Vegetales frescos, Productos orgánicos, Confeitería, Productos para supermercados, Productos Congelados, Bebidas, Servicios Profesionales relacionados al sector.

iv. Piso de exhibición

El piso de exhibición de 200,000 pies cuadrados con capacidad para 14,000 visitantes. Los 700 expositores de 36 países diferentes tuvieron la oportunidad de exhibir sus productos, incluyendo 23 pabellones internacionales.

El piso de exhibición estuvo dividido en las siguientes áreas:

Productos Lácteos

Carnes

Productos de Pesca

Frutas y Vegetales frescos

Productos orgánicos

Confitería
Productos para supermercados
Productos Congelados
Bebidas
Servicios Profesionales
Pabellones Regionales (de Canadá)
Pabellones Internacionales

En el segundo piso del Centro de Convenciones se estaban llevando a cabo otros dos eventos:

SET Canada
The Bakery Show

Días y horarios de exhibición y de inscripción

Miércoles 13 de abril	10:00 a 18:00 horas
Jueves 14 de abril	10:00 a 18:00 horas
Viernes 15 de abril	10:00 a 17:00 horas

v. Eventos especiales dentro del show:

La feria tiene una serie de actividades y eventos a los cuales se puede asistir si se tiene un stand. En esta oportunidad no se asistió a dichos eventos.

A continuación las actividades organizadas por la feria.

Export Café
Exportando a Estados Unidos
Trazabilidad
Olive D'Or Showcase (dedicado a aceites de oliva extra vírgenes)

vi. Visitantes

14,132 visitantes de 80 países diferentes
703 expositores de 36 países diferentes

vii. PARTICIPACIÓN DE GUATEMALA

En esta oportunidad se visitó la feria únicamente como visitantes y no como expositores.

2. ACTIVIDADES:

- Se identificaron a las empresas en el directorio que son Importadores o Distribuidores grandes

- Se visitaron todos los stands para evaluar la competencia y ver cómo se presentan ante el mundo

3. BENCHMARKING

Los países latinoamericanos que participaron como expositores fueron los siguientes:

	País	No. De Empresas	No. Stands	Productos
1.	El Salvador	11	4	Frutas deshidratadas, productos enlatados, pan, dulces típicos, chao mien, horchata, pupusas
2.	Honduras	9	4	Café gourmet, camarones de granja, panela, miel, carnes de cocodrilo, panadería, productos congelados listos para comer, frutas deshidratadas
3.	Argentina	1		Productos Lácteos y huevos
4.	Costa Rica	2		Productos Procesados, Productos de Pesca (Sardimar)
5.	Jamaica	4		
6.	Ecuador	3		Palmito, fruta deshidratada

El Salvador y Honduras eran los únicos pabellones. Los demás países latinoamericanos participaron como empresas individuales y ni siquiera estaban juntos.

4. OBSERVACIONES Y RECOMENDACIONES:

- Esta feria es una feria muy parecida al FANCY FOOD SHOW que se lleva a cabo en Estados Unidos. Es una feria dirigida principalmente al mercado Gourmet
- Únicamente había exponiendo dos países latinoamericanos como pabellones, de hecho sorprendió no ver en la Feria a México, Chile, Argentina, Colombia que son países que normalmente se encuentran en ferias internacionales y que se presentan como país y no como empresas independientes. Sin embargo, se platicó principalmente con los salvadoreños quienes indican que les fue muy bien y que definitivamente para las empresas pequeñas es un nicho excelente el de Canadá.
- Esta es una feria pequeña pero vale la pena exponer en ella para las empresas que quieran diversificar a un nuevo mercado como lo es el Canadá.

- Se hará una presentación principalmente al Comité de Alimentos porque hasta vale la pena visitarla en abril del 2006 para promover MANUFEXPORT.

5. CONTACTOS:

Empresa	Contacto	Teléfono	e-mail	Seguimiento
USAIDEXPRO EL SALVADOR	Ana Elena Escalante, Trade Specialist	503-850-7503 503-211-5911	aescalante@expro.org www.expro.org	Se volverá a ver a Ana en la Feria Fancy Food Show donde tanto El Salvador, como nosotros tendremos un stand de país
APISERVICIOS Honduras	Nancy k. Quan	504-237-7435 504-3908951	Miusan5quan@yahoo.com	Invitar a participar en Agritrade. Los productos que tienen son miel, papayas, mangos, yuca.
CONSALPAN Salvador	Miguel Gallegos	503-248-0136 503-243-6454	panmiga@hotmail.com	Se le puede invitar como expositor a MANUFEXPORT
EXPRO PALM Quito, Ecuador	Vladimir Torres	5932-290-5359	vtorres@expropal.com www.expropalm.com	Ya está exportando a Canadá, Estados Unidos y México palmito. También exporta productos de El Salvador a estos países: pupusas, chile tipo tabasco, café, galletas tipo super pan y helios. Invitar a MANUFEXPORT
Samaritana, S.A. de C.V. Salvador	Rodolfo Vides	503-282-6603 503-282-7558	samaritana@navegante.com.sv	Invitar a MANUFEXPORT. Tiene Chao Mein, Salsa Inglesa, Salsa Soya, Atol Fécula de Maíz, Consomé de Camarón, Harina de Arroz, Harina de Maiz, pastas.
IICA Inter American Institute for Cooperation on Agriculture	Julio Hernández	506-216-0276	Julio.hernandez@iica.ac.cr	Invitar a Agritrade
IFPRI	Dr. Frank	506-216-0251	f.hartwich@cgiar.org	Invitar a Agritrade

Empresa	Contacto	Teléfono	e-mail	Seguimiento
Instituto Internacional de Investigación sobre Políticas Alimentarias	Hartwich		www.ifpri.org	
Secretaría de Agricultura y Ganadería Honduras	Ing. Julio Tomás Barahona Paz	504-239-7723	jbarahona@sag.gob.hn	Invitar a Agritrade
Zamorano	Dr. Mario Contreras, Decano de Proyección de Desarrollo	504-776-6230	mcontreras@zamorano.edu	Invitar a Agritrade
Alego International	Roxana Valencia	514-830-4362	Roxana.valencia@sympatico.ca	Contraparte en Canadá para poder hacer Misión Comercial, citas perfectas, hoteles, logística, distribuidores.
El Salvador Fine Coffee Association	Guillermo Guillen	503-263-3899	Guillen.itzalco@integra.com.sv www.itzalcocoffee.com	Invitar a Agritrade
Ponderosa Mushrooms	JV (Joe) Salvo	604-945-9700	joe@ponderosa-mushrooms.com	Distribuidor de hongos en Canadá
Euler Hermes Canada	Dominic Spiranski, Gerente para México de Euler	514-876-9656	Alain.montpetit@eulerhermes.com	Asegurador de exportaciones
Dertea Foods	Ronald H. Pruneau	905-839-7212	Ontario Canada SALES@DEARLEA.COM WWW.DERLEA.COM	Annette Vetro (compradora) Compran productos certificados kosher para restaurantes y hoteles. Le interesan chiles chipotles y especias.
Groupe Multi-Déli Québec	Robert Massey	450-435-3503	rmassey@multideli.com	Importan guacamole de Yucatán. Enviar información sobre Express
Aliments Tousain Inc. Quebec	Denis Skyllas	514-707-2383	info@tousain.com	Tienen 11 vendedores y camiones para la distribución en Québec. Les interesa la semilla de ajonjolí. 10 contenedores de 40'

Empresa	Contacto	Teléfono	e-mail	Seguimiento
				por año en bolsas de 25 kilos
Phoenica Canada	Gaby Boustany	514-389-6363 514-389-6017	phoenmtl@phoeniciaproducts.com www.phoeniciaproducts.com	Venden para grandes supermercados como METRO. Están interesados en productos étnicos. AGRITRADE o MANUFEXPORT
Aliments ID Foods, Canada	Steve Shipper	450-688-1030	steves@idfoods.com	Distribuidor de Productos de todas partes del mundo. Aliments ID importa pastas, red bull, cerveza, café hacen marcas privadas. Es una empresa muy grande. CONFERENCISTA AGRITRADE
World To World Trading Inc.	Serge Mareshlian	Canada 450-434-6789	W2w@cam.org	Importan las galletas María de España y las distribuyen en Canadá. Invitar a MANUFEXPORT
Briska Stella, On. Canada	Eric Welbanks	613-389-8441	Lakeshore.int@sympatico.ca Briska.biz@sympatico.ca www.briska.biz	
HSBC Canadá	Cémil Gamas Québec Region	514-286-4550	Cemil_gamas@hsbc.ca	Financiamiento

6. DOCUMENTOS:

1. Grocer Today (Revista enero/febrero 05) / principal artículo Fair Trade (CENTRO DE NEGOCIOS)
2. Canadian Grocer / The voice of the Grocery Industry in Canada (CENTRO DE NEGOCIOS)
3. Food House Top Quality Egyptian Products / Comisión Agrícola
4. La Nueva Pastelería, El Salvador / Comisión de Manufacturas / MANUFEXPORT
5. Honduras Exports / Comisión Agrícola
6. Samaritana, S.A. de C.V. / Comisión de Alimentos / MANUFEXPORT
7. The Great Classics Marvini / Comisión Agrícola
8. Ecosystem / Comisión Agrícola
9. Clic Import Export Inc. / Comisión de Alimentos / MANUFEXPORT
10. Top Candy & Toy / Comisión de Alimentos / MANUFEXPORT
11. Industrias Hnos. Juan López / Comisión de Alimentos / MANUFEXPORT
12. Europlan / Tha Bakery Show / Comisión de Alimentos / MANUFEXPORT

13. Island Oasis (productores de jugos) / comisión Agrícola / AGRITRADE / para vender materia prima
14. Super Market News / abril 2005 / Centro de Negocios
15. Ponderosa Mushrooms / Comisión Agrícola / AGRITRADE
16. Euler Hermes Canada / Centro de Negocios
17. HSBC / Centro de Negocios
18. Descubre Canadá / Centro de Negocios

ANEXO VI

APEX – BRASIL

Informe de Visita a Agencia de Promoción de Exportaciones de Brasil –APEX-

1.- Antecedentes:

Invitados por la **Agencia de Promoción de Exportaciones de Brasil –APEX-** acudimos a la inauguración de las instalaciones de **APEX-USA** con el objetivo de estudiar esta iniciativa y hacer contactos en Transporte y Distribución para AGEXPRONT.

2.- Agenda de Viaje:

Lunes (am): Traslado y Arribo a la ciudad de Miami
Lunes (pm): Arribo a la ciudad de Miami
Contacto con APEX-USA
Reunión con ejecutivos y Directivos de APEX Brasil
Martes (am): Reunión con Ejecutivos Miami Free Zone
Reunión con Empresarios de Transporte Marítimo
Martes (pm): Traslado y Regreso a la ciudad de Guatemala

2.1.- ASISTENTES POR AGEXPRONT:

Sr. Carlos Borjes
Sr. Ricardo Ortiz
Sra. Dunia Miranda
Sr. Fernando Herrera
Sr. Mariano Díaz C.

3.- Sobre APEX-BRASIL-USA:

Entidad de carácter público, que promociona las exportaciones de Brasil al mundo. Adjuntamos los reportes de expectativa de la apertura de esta iniciativa en Miami.

Según lo expuesto por los directivos de APEX-Brasil y el Ministro de Desarrollo de Comercio Exterior de Brasil, la idea surge conjunta de la pérdida del “share” de Brasil hacia USA de un 25% a un 21% en 10 años. Esta estrategia busca no sólo incrementar el flujo comercial Brasil-USA, **aprovechar la plataforma de Miami para exportar a otros países**, sino también enfocarse en la inversión conjunta en sectores de alto valor agregado (aviación y electrónicos).

Luego de un estudio de mercado que estableciera las prioridades de los productores e importadores de productos brasileños crearon APEX-USA en Miami (descartando San Francisco, Atlanta y Houston) buscando el apoyo del gobierno estatal de la Florida y local de la Alcaldía de la Ciudad de Doral lugar en donde está situada la Zona Libre de Comercio de Miami.

Bajo el lema de “**buena calidad, buen precio, gran emoción**” se involucraron alrededor de **40 PYMES** inicialmente en este esfuerzo de inversión de US\$100,000.00 que consiste en tener bodegas de consolidación, instalaciones de oficinas y un showroom, APEX-USA brinda servicios de inteligencia de mercado, promoción y contacto con potenciales compradores y cadenas de supermercados. Al momento de la inauguración se han inscrito **91 empresas** superando las 40 iniciales, por lo cual APEX-USA espera expandirse en estas instalaciones a **192 empresas** a finales del 2005.

En un plazo propuesto de 90 días promedio y una vez hechos los contactos respectivos, desarrollando su propia plataforma y “crecido” el exportador abandona las instalaciones estructurando las propias.

APEX-USA, invertirá en el mercado alrededor de **US\$ 15 millones en estrategias de promoción y publicidad** para los productos brasileños.

Las empresas brasileñas ponen su parte en la comercialización y APEX-USA administra la terminal.

Personas entrevistadas:

Sara Any Dahan Director of Administration and Finance

4.- Sobre Miami Free Zone –MFZ-:

Empresa constituida como su nombre lo dice sobre las bases de una Zona Franca. Su función básica es proveer los espacios y servicios de una empresa de Bienes Raíces con servicios adicionales conexos tales como showroom, promoción, entre otros. El MFZ cuenta una oficina de adunas para los tramites de nacionalización y exportación. Los servicios de transporte, consolidación y almacenajes especiales, por las características de las instalaciones se ofrecen por prestatarios independientes que también están dentro de MFZ. Los directivos ofrecieron apoyar las iniciativas que se presenten para efectos de lograr mejoras en fletes y distribución.



Bajo la premisa de “al importador de USA no le gusta el riesgo”, los brasileños hicieron el estudio de mercado dirigido a 8 sectores de negocio. Alquilaron una bodega de 10,000 pies cuadrados con 1,500 de oficinas para iniciar con 40 empresas a un precio de US\$ 4,000.00, lo cual hoy es insuficiente para las 300 que están en espera luego de la inauguración.

Como adición a lo anterior, MFZ también presta servicios de manejo a manera de Freight Forwarder sin entrar en la comercialización y cobrar sus servicios ya sea por Volumen o por Peso a razón de US\$ 1,200.00 como cargo mínimo.

Personas entrevistadas:

Marisol Blanco Céspedes Comercial Associate ABOOD WOOD-FAY

Jay A. Ziv Vice President ABOOD WOOD-FAY

Gary Goldfarb Executive Vice President MFZ

Ralf L. Gazitua President

4.- Sobre los contactos en Transporte Marítimo:

Se tuvo entrevista con el señor Ray Mauri, quien a través de nuestra Agregada Comercial Dunia Miranda fuera contactado como interesado en ofrecer Transporte Marítimo en la ruta de Guatemala. El señor Mauri trabaja actualmente en el Puerto de Miami con experiencia previa en CCT, Seabord y Kent Line. El representante del señor Mauri es ARMAGUA en Guatemala a través del representante legal Lic. Rolando Coronado quien a su vez es el presidente de la Gremial de Navieros.

La propuesta inicial es trabajar con barcasas dentro del Golfo de México (rango de operación de 1,500 millas náuticas) en el servicio que se desee, carga refrigerada, seca, en contenedores.

Necesita información previa de cargas, destinos, pesos y tonelaje previo a hacer una propuesta formal a nosotros. Nuestro compromiso, fue procesar y enviar la información a la brevedad.

5.- Conclusiones:

Sobre MFZ, el modelo brasileño de contar con una terminal en destino que preste los servicios de almacenaje, consolidación, inteligencia de mercados, promoción, entre otros y que a ello se le agreguen los de distribución y transporte como sucede en MFZ, es un caso a estudiar más detenidamente y compararlo con otras iniciativas similares a mediano plazo.

Sobre las opciones de Transporte, es la segunda reunión de presentación que se tiene. Común denominador será el manejo estadístico de peso y volumen actualizado para interesar a los presentados y los futuros prestatarios de transporte por involucrar.

Brazil will open center at Miami Free Zone

By Claudio Mendonça

The Brazilian government this month will open a distribution center at the Miami Free Zone with plans to attract 40 businesses in one year to the Doral site.

Starting May 16, Brazilian firms will be able to use the facility's showroom, warehouse and office space as a point of entry to the US. The country's public-private organization Agencia de Promoção e Exportações do Brasil, or APEX, will manage the 10,000-square-foot facility.

Forty companies representing sectors such as technology, furniture, granite and apparel are involved in the project, said APEX President Juan Quiros.

He said Brazil hopes to use the Doral site to coordinate business statewide, eventually attracting 300 companies in the next three years.

"APEX has the potential to generate \$7 million in South Florida payroll," said Gary Goldfarb, vice president of the Miami Free Zone in Doral. He said the 40 businesses will employ an average five people.

Mr. Goldfarb said \$1 billion in business flows through the free zone annually. With the arrival of the Brazilian agency, Mr. Goldfarb said, he expects that number to double.

APEX is spending \$250,000 to \$300,000 on the three-year lease and initially will employ eight staffers.

Atlanta, San Francisco and Houston competed for the Brazilian trade office, the first the country is opening worldwide.

State officials, through Enterprise Florida, and Miami-Dade County's International Trade Consortium each granted \$12,500 to attract APEX.

"We want to show that Brazil is a lot more than coffee, soccer and Carnival," said Mr. Quiros, a University of Miami alumnus. "Today, our country manufactures airplanes and is a major producer of software technology."

The screenshot shows the Latin Trade website. At the top, there is a banner for 'PCS-TL50 Solución "All-in-One" de videoconferencia.' with the Sony logo. Below the banner are navigation tabs for 'ENGLISH', 'ESPAÑOL', and 'PORTUGUÉS'. On the left side, there is a 'SECTIONS' menu with links to 'CURRENT ISSUE', 'PAST ISSUES', 'SUBSCRIBE', 'EVENTS', 'LATIN TRADE RANKINGS', 'PANORAMA', 'BRAVO BUSINESS AWARDS', 'BUSINESS TRAVEL GUIDE', 'BEST OF LATIN AMERICA', 'BOOKS', 'REGISTER', 'JOBS', 'ADVERTISE', 'ABOUT US', and 'CONTACT US'. The main content area features an article titled 'Stock Option' with the following text:

The Brazilian government is taking steps to strengthen its presence in the global economy, opening distribution centers to serve small and medium-sized businesses aiming to enter markets abroad.

The decision to make Florida the home of the first one was easy. In 2003, Brazil sent US\$4.30 billion in exports to the state, just shy of what it sent to the entire country of Japan, at \$4.50 billion. The project will work under the auspices of the Agência de Promoção de Exportações do Brasil (Apex), Brazil's government export agency. "What we want with this initiative is to speed up the globalization of our smaller and medium-sized companies," says Juan Quirós, Apex's president.

To tap the U.S. market, 35 Brazilian companies will set up shop in a 1,250-square-meter facility at the Miami International Airport. Each company will have a showroom to receive clients. "It's a great spot to stock up for all types of business," Quirós says. The main participants include companies that sell shoes, medical and hospital equipment, non-perishable and processed foods, furniture, cosmetics and marble.

It's an opportunity for small and medium-sized Brazilian companies to export to the smaller retailers in the U.S., to the small networks of stores that want merchandise in five days and in smaller volumes," says Heitor Klein, director of Brazil's Association of Footwear Producers. "This means that at the moment of sale, merchandise will be in the United States and already will have been approved by customs."

In 2006, the government expects to open distribution centers in Frankfurt, Germany, then followed by Johannesburg, Shanghai, New Delhi and Moscow.

Carlos Adese

ELENA KENNY

El Nuevo Herald

La Zona Franca de Miami se vio revitalizada ayer con la inauguración del primer centro de distribución de productos brasileños en Estados Unidos, el cual promete ser un imán para las pequeñas y medianas empresas del gigante del sur interesadas en conquistar el mercado estadounidense.

Con la apertura de esta vitrina también se puso punto final a unas arduas negociaciones de Florida con Brasil para asegurarse de que su oferta no podía ser superada por sus rivales.

"Nos enorgullece que Miami haya logrado vencer a otras ciudades estadounidenses que compitieron contra nosotros (Atlanta, Houston y San Francisco), para atraer esta oficina tan importante", dijo Pam Dana, directora de la Oficina de Turismo, Comercio Exterior y Fomento Económico del gobernador Jeb Bush. "Brasil es el principal socio comercial de la Florida", añadió al destacar el comercio bilateral de \$10,000 millones en el 2004, y [de éstos] \$7,100 millones pasaron por el sur de la Florida".

La funcionaria participó ayer en la inauguración del centro de distribución, al que concurren unas 100 personas, entre ellas representantes del gobierno brasileño, del Condado, la Ciudad de Doral y la Zona Franca.

Al inicio, 92 compañías pequeñas y medianas exhibirán variados productos en el centro de distribución a cargo de la Agencia de Promoción de Exportaciones de Brasil (APEX), desde café y champú para niños marca Disney hasta instrumentos musicales y mármoles para construcción. Pero las proyecciones son que a corto plazo sirva de vitrina a 300 o más.

"Los importadores estadounidenses prefieren adquirir los productos en su propio país y ahora lo podrán hacer", explicó Juan Quirós, presidente de APEX.

Para la puesta en marcha del proyecto, agregó, el gobierno brasileño invirtió \$100,000. Y en contrapartida, el estado de la Florida otorgó una subvención de \$12,500, y otra por igual monto fue aportada por Miami-Dade, informó el comisionado José "Pepe" Díaz. Cada empresa pagará un alquiler mensual de \$800.

Pese a las diferencias de Estados Unidos y Brasil en las negociaciones por el Area de Libre Comercio (ALCA), los funcionarios del país sudamericano indicaron que tienen gran interés en avanzar en otros segmentos de mercado.

"Las grandes diferencias son en el campo agropecuario, pero con ALCA o sin ALCA, Brasil necesita aumentar las exportaciones", comentó Roberto Abdenur, embajador de la nación sudamericana en Estados Unidos.

El diplomático destacó que actualmente las ventas brasileñas representan un 1.4 por ciento del mercado estadounidense, mientras hace 20 años era el 2.2 por ciento, lo cual demuestra que podrán recuperar terreno en el futuro.

A Gary Goldfarb, vicepresidente ejecutivo de la Zona Franca de Miami, no le cabe duda que la apertura del centro de distribución será un imán para atraer más empresas brasileñas. "Este es un gran proyecto y es el primero de un país", dijo a El Nuevo Herald.

En la actualidad, informó, operan 100 firmas en la Zona Franca, entre ellas Azalea USA, Bvlgari, L'Oreal y Weitnauer.

Desde hoy, explicó Goldfarb, el público podrá visitar gratuitamente la exhibición de productos brasileños.

ANEXO VII

FERIA ALIMENTARIA

ANEXO VIII
Visita de Phil Smith
One World Projects

Informe Visita de Compradores *One World Projects*

I. DATOS GENERALES



Empresa: One World Projects
Contacto: Phil Smith
Dirección: 21 Ellicot Avenue, Batavia, NY 14020
E-mail : phil@oneworldprojects.com
Página Web : www.oneworldprojects.com
Tel. (585) 343-4490
Fax. (585) 344-3551

Fechas de la Gira: 17 al 24 de Abril del 2005.

Fuente del Contacto: Feria del Regalo de Nueva York / Enero del 2005

Lugares de Hospedaje:

- Hoteles Ciudad Vieja (Ciudad de Guatemala)
- Hotel San Jorge (Antigua Guatemala)
- Hotel Villa Grande (Chichicastenango)
- Hotel Tonicapán (Tonicapán)

Empresas que se entrevistaron con One World Project

- Upavim
- Kiej de los Bosques
- Asociación Crecer
- Tesoros Mayas
- Asociación Aj Quen
- Maya Works
- De Colores
- Ruth y Noemí
- Asoc. Chajulense
- ASOAC
- Asociación Lema
- Asociación de las Artesanas de San Juan
- Copacat
- Artexco
- Copavic
- Innova
- Copina

II. AGENDA DESARROLLADA

El Sr. Smith arribó a Guatemala el 17 de abril del 2005, siendo recibido en el aeropuerto por la Coordinadora de la Comisión de Artesanías y trasladada al Hotel Ciudad Vieja por Jorge López, Coordinador de Diseño y Producción de la Comisión de Artesanías. A partir del día siguiente, su agenda de trabajo se desarrolló bajo el siguiente esquema.

Lunes 18 de Abril

08:00 Hrs. / Silvia Moreira – Comisión de Artesanías de AGEXPRONT



Se realizó una reunión con Silvia Moreira y la Sra. Soli Pierce de Sherwood Forest Design (otra de las compradoras contactadas en la Feria del Regalo de Nueva York y cuyas fechas de visita a Guatemala coincidieron con las del Sr. Smith).

En esta reunión que se realizó en el salón de la Comisión de Artesanías de AGEXPRONT, se hizo una presentación general del sector y su oferta exportable, a través del catálogo de la

Comisión, las páginas web de las empresas y organizaciones agremiadas y la propia exposición permanente de la Comisión de Artesanías para definir si hubieran otras empresas de interés para ellos, pues previo a su visita, se había armado ya una agenda de visitas preconcertadas.

11:00 Hrs. / UPAVIM – Angela Bailón

Conoció la estructura de la organización, que además de su sección de producción de artesanía, cuenta con una guardería infantil, escuela primaria y clínicas médicas. Esta organización fue de mucho interés para el Sr. Smith, visitando su exposición de productos seleccionando algunas muestras que seleccionó para que le fueran enviadas en un consolidado que coordinaría con el resto de empresas que visitaría.



y

14:30 Hrs. / Kiej de los Bosques – Queta Rodríguez

Se visitó la sede de la organización y se le hizo la presentación de la misma. Manifestó cierto interés en fibras vegetales que pudieran ser teñidas con tintes naturales, sustituyendo los tintes químicos que actualmente utilizan. No se concretó ningún pedido de muestras con esta organización pero si se definió que si algo de lo platicado pudiera llegar a concretarse, podría entablarse un seguimiento futuro.

16:00 Hrs. / Asociación Crecer – Ileana Cordón

Se visitó la sede de esta institución, platicándose de su participación en la IFAT (International Fair Trade Association) y su enfoque hacia el comercio justo. La oferta desarrollada por esta organización ha contado con apoyos de diferentes diseñadores internacionales, por lo que es una oferta diferenciada y de buena calidad, con el perfil de comercio justo que interesaba al Sr. Smith. Por lo anterior, procedió a seleccionar diferentes muestras que se unirían al consolidado que se estaba armando.

Martes 19 de Abril

08:30 Hrs. / Tesoros Mayas – Leonor Turcios

Conoció la estructura de la organización, así como el Show Room que tienen en sus oficinas. Esta organización fue de mucho interés para el Sr. Smith, por lo que selecciono algunas muestras para que le fueran enviadas en su consolidado que coordinaría con el resto de empresas que visitaría.

10:00 Hrs. / Cooperación Japonesa – Hidea Kojima

La Comisión de Artesanías a solicitud del Sr. Phil Smith, organizó una reunión en las oficinas de la Cooperación Japonesa, con el experto en tintes naturales, el Sr. Hidea Kojima, ya que la principal línea de productos de interés del Sr. Smith eran los productos amigables con el medio ambiente. En esta reunión se discutió la posibilidad de apoyar a los grupos de productoras de San Juan La Laguna para mejorar la calidad e innovar diseños que pueden ser comercializados posteriormente por la organización One World Projects.

A este esfuerzo encabezado por la Cooperación Japonesa, el Sr. Smith ofreció promover la venida al país de la experta en colores naturales, Michelle Whiplinger, quien ha trabajado por más de 40 años en el tema del color y aplicación de tintes naturales en tejidos.



14:00 Hrs. / Asociación Aj Quen – Edgar López



Se visitó la sede de esta organización en Chimaltenango, platicándose de su enfoque hacia el comercio justo. La oferta desarrollada por esta organización ha contado con apoyos de diferentes diseñadores internacionales, por lo que es una oferta diferenciada y de buena calidad, con el perfil de comercio justo que interesaba al Sr. Smith. Por lo anterior, procedió a seleccionar diferentes muestras que se unirían al consolidado

que se estaba armando.

16:00 Hrs. / Artesanías Yama – Maya Works – Miriam Otzin:

One World Projects ya tenía contacto previo con esta organización, habiéndoles hecho anteriormente varios pedidos a través de las oficinas que esta organización tiene en Estados Unidos. Además de seleccionar nuevos productos también, aprovecho para hacer un nuevo pedido de productos de mostacilla que serán consolidados con el resto de proveedores seleccionados.



Miércoles 20 de Abril

09:00 Hrs. / San Juan La Laguna



En compañía de Jorge López, el Sr. Phil Smith visitó tres organizaciones en San Juan La Laguna, Sololá que producen y comercializan productos textiles, teñidos con tintes naturales.

Las organizaciones visitar fueron: Asociación LEMA, ASOAC y Asociación de Artesanas de San Juan, las cuales vienen trabajando con el apoyo de la empresa

agremiada Innova, ubicada en Quetzaltenango.

Siendo esta una de las líneas de mayor interés del Sr. Smith, se procedió a seleccionar muestras de su interés que posteriormente serán enviadas en un envío consolidado.

Jueves 21 de Abril

A partir de este día se solicitó a las empresas agremiadas que eran de su interés apoyo para los traslados necesarios del Sr. Smith, en la región de El Quiché y Quetzaltenango.

08:00 Hrs / De Colores – Juan José Ventura.

El Sr. Smith gustó de la oferta presentada por esta empresa, la cual complementa bastante bien la línea actual que maneja ya de Guatemala, por lo que seleccionó algunas muestras para ser enviadas en consolidado preparado por la Comisión de Artesanías de Agexpront..

10:00 Hrs. Visita al Mercado de Artesanías de Chichicastenango

12:30 Hrs. / Asociación Chajulense – Juana Hú.

La reunión se realizó en las oficinas de De Colores, para conocer a las representantes de la organización Asociación Chajulense (ubicada a más de 4 horas de Chichicastenango en camino de terracería) y la oferta desarrollada por este grupo de mujeres tejedoras. Pese a que los diseños gustan mucho a la mayoría de compradores que se han reunido con esta organización, la cual ha contado con el apoyo de diseñadores italianos especialmente, la oferta presentada no fue del interés del Sr. Smith.

15:00 Hrs. / Proyecto Ruth y Noemi – Don Diego Chicoj

Se trasladó a la sede del Proyecto Ruth & Noemí, conociendo la organización, la oferta artesanal y los diferentes servicios sociales que este Proyecto ha desarrollado, sobresaliendo la guardería infantil y la escuela. La oferta y conciencia social fue del interés del Sr. Smith, solicitando varias muestras de su interés.

Viernes 22 de Abril

Se coordinó con Innova el traslado del Sr. Smith de Chichicastenango a Quetzaltenango.

09:30 Hrs. / Copina – Santos Rosales

El Sr. Rosales de la empresa Innova que es la comercializadora para muchas de las cooperativas del Occidente del país que son apoyadas por FUNDAP, apoyó en el traslado del Sr Smith de Chichicastenango a Quetzaltenango, aprovechando el trayecto para visitar la Cooperativa de productos de Madera ubicada en Nahualá, COPINA. Los productos no fueron del interés del Sr. Smith, procediéndose a la siguiente reunión.

11:30 Hrs. / Copavic – Joaquín Sosof

Esta Cooperativa de vidrio soplado, ubicada en Cantel – Quetzaltenango, presentó su oferta al Sr. Smith, la cual por el carácter de la organización, su experiencia trabajando con varias organizaciones del comercio justo y el sentido de producción utilizando vidrio reciclado, fue de mucho interés para el Sr. Smith, quien seleccionó varias muestras que también formarán parte del consolidado que se enviará en el mes del junio del 2005.

14:30 Hrs. / Artexco – Joaquín Alfonso

Se programó la visita a esta organización para que el Sr. Smith conociera además de los productos también a los proveedores de materia prima, ya que Artexco ha desarrollado toda una tintorería de hilos la cual ha logrado la certificación ISO 9000 y puede desarrollar todos los colores basados en la clasificación del Pantone.

Sábado 23 de Abril

10:00 Hrs. Regreso de Quetzaltenango a la ciudad de Guatemala.

15:00 Hrs. Conferencia telefónica con Silvia Moreira, Coordinadora ejecutiva de la Comisión para definir seguimiento.

Domingo 24 de Abril

08:00 Hrs. Traslado al Aeropuerto La Aurora para regresar a USA.

III. RESULTADOS ALCANZADOS:

- El Sr. Smith visitó un total de 17 organizaciones de productores, de las cuales seleccionó la oferta de 11 de ellas colocando pedido de muestras iniciales por un valor de US\$ 2,048.58.

- El Sr. Smith decidió que la Comisión de Artesanías de AGEXPRONT sería la mejor opción para coordinar el consolidado y respectivo envío de las muestras seleccionadas. Una vez enviadas, las mismas serían revisadas y seleccionadas para ser presentadas en la Feria del Regalo de Agosto del 2005 y posterior colocación de pedidos según la demanda que tuvieran. Estas mismas muestras también serán fotografiadas para integrarlas a la Página Web de One World Projects.
- Se logró el interés de One World Projects en 10 nuevas organizaciones del sector artesanal, habiendo anteriormente trabajado solo con una organización en el país.

IV. SEGUIMIENTO REQUERIDO:

- Solicitar a las organizaciones visitadas, el listado de muestras solicitadas por el Sr. Smith en formato preestablecido, para que el pedido sea confirmado e inicie su consolidación
- Cotizar el costo del envío y coordinar su consolidación: selección de empresa de carga, coordinar fecha de entrega, documentos legales, rotulación de cajas, etc.
- Ejecutar el envío y monitorear los resultados así como los pagos correspondientes.

ANEXO IX

Visita de Soli Pierce, Sherwood Forest Design

Informe Visita de Compradores
Sherwood Forest Design

I. DATOS GENERALES



Empresa: Sherwood Forest Design
Contacto: Soli Pierce
Dirección: 6 Oak Lane Cordlandt Manor New York 10567 USA
E-mail: soli@sharewoodforestdesign.com

Página Web: www.sherwoodforestdesign.com

Tel. 914 - 7370192
Fax. 914 - 7373480

Fechas de la Gira: 17 al 24 de Abril del 2005

Fuente del Contacto: Feria del Regalo de Nueva York / Enero del 2005.

Lugar de Hospedaje:

- Hoteles Stofella y Casa Grande (Ciudad de Guatemala)
- Casa Santo Domingo (Antigua Guatemala)

Empresas que se entrevistaron con Sherwood Forest Design

- Crafts
- Casa de los Gigantes
- Modiane

II. AGENDA DESARROLLADA

La Sra. Soli Pierce arribó a Guatemala el 17 de abril del 2005, siendo recibida en el aeropuerto por la Coordinadora de la Comisión de Artesanías y trasladada al Hotel Stofella. A partir del día siguiente se desarrolló su agenda de trabajo bajo el siguiente esquema:

Lunes 18 y Martes 19 de Abril

09:00 Hrs. / Comisión de Artesanías de AGEXPRONT – Silvia Moreira

La reunión se realizó junto con el Sr. Phil Smith de la empresa One World Projects (otro de los compradores contactados en la Feria del Regalo de Nueva York, cuyas fechas de visita a Guatemala coincidieron con las de la Sra. Pierce).



En esta reunión se hizo una presentación general del sector y su oferta exportable, a través del catálogo de la Comisión, las páginas web de las empresas y organizaciones agremiadas y la propia exposición permanente de la Comisión de Artesanías para definir si hubieran otras empresas de interés para la empresa.

14:00 Hrs. / Casa de los Gigantes – Siggy Holbik

La Sra. Pierce, previo a su visita al país, ya había definido su interés por varios productos que desarrollaría con las empresas contactadas en la Feria del Regalo en Nueva York, por lo que se enfocó en desarrollar nuevos productos que complementarían la oferta que ella ya manejaba, y los cuales pretendía presentar en las ferias en las que participa, dándole así una nueva imagen a su empresa.



Con Casa de los Gigantes se enfocó a desarrollar servilleteros, candeleros y bateas de madera en los colores de sus bowls y paletas (verdes, amarillos, rojos y naranjas). Asimismo, en coordinación con la empresa Modiane, desarrolló unos diseños de telas para la elaboración de individuales, servilletas y centros de mesa.

Miercoles 20 de Abril

09:00 Hrs. / Crafts – Roxana Papadópolo

Con esta empresa que se dedica a la fabricación de velas decorativas, se desarrollaron diseños de velas que complementarían las líneas desarrolladas con Casa de los Gigantes y Modiane, en combinaciones de colores similares.

Adicionalmente, con esta empresa se desarrolló otra propuesta que son pelotas ovaladas de cerámica que a las cuales se les imprimen frases motivadoras bajo el lema “receta para una buena vida...”

Este concepto forma parte de toda una campaña que la empresa quiere lanzar, logrando un nicho de mercado exclusivo que se interesa en adquirir productos que lleven a la tranquilidad del hogar con frases motivadoras y productos exclusivos diseñados con muy buen gusto.



Jueves 21 de Abril

06:30 Hrs. Mercado de Cuichicastenango

Viaje hacia Chichicastenango para conocer la oferta artesanal que el país ofrece y generar nuevas ideas de productos para desarrollar con las empresas.

Viernes 22 de Abril

09:00 y 14:00 Hrs. Casa de los Gigantes y Crafts

Reuniones con ambas empresas para evaluar el desarrollo de los prototipos desarrollados y definir el seguimiento respectivo para la colocación de pedidos de muestras que presentará en las siguientes ferias al detalle en las que participará en el resto del año 2005.



18:00 Hrs. Silvia Moreira

Definir resultados alcanzados en la visita y respectivo seguimiento.

Domingo 24 de Abril

08:00 Hrs. Traslado al Aeropuerto La Aurora.

III. RESULTADOS ALCANZADOS:

- La Sra. Pierce desarrolló varias propuestas de líneas de productos en textiles, madera, cerámica y velas en colores que complementan la línea de productos de su empresa:



- Casa de los Gigantes / Modiane: Mantel Individuales y Servilletas en 3 diferentes combinaciones de colores.
- Casa de los Gigantes: Línea de Candeleros, Servilleteros y bateas de madera en 3 diferentes colores
- Crafts: 4 diferentes líneas de velas para los candeleros desarrollados en Casa de los Gigantes. Bolas de cerámica con un nuevo tipo de pulido y con una receta para la buena vida impresa en su superficie.



- La Sra. Pierce seleccionó a empresas de Guatemala para empezar una nueva etapa de su empresa, en la que añadirá nuevas propuestas de productos que complementarán la línea que ha venido presentando en los últimos años. Esta era una estrategia que ella venía armando en los últimos 5 años y ha sido Guatemala, gracias al encuentro en la feria y el respectivo seguimiento que concretó su venida, lo que ha permitido que este proceso de inicie.



- La Sra. Pierce presentará las propuestas desarrolladas en Guatemala en la Feria New York Internacional Gifts Fair que se realizará en Agosto del 2005, así como en otras 25 ferias detallistas en las que participa cada año.

- Gracias al interés y el apoyo dado a la Sra. Pierce por la Comisión de Artesanías de AGEXPRONT y las mismas empresas con las que ha iniciado a trabajar durante su primer gira de negocios, ella ha planificado realizar una segunda gira al país, como parte de su inversión en el proceso desarrollado. Esta gira la realizará en el mes de Junio del 2005 (del 28 de junio al 05 de julio) y planifica revisar el desarrollo de prototipos que dejó iniciado y visitar nuevas empresas y organizaciones para definir si puede aún ampliar sus opciones.



IV. SEGUIMIENTO REQUERIDO:

- Monitoreo con las empresas, el desarrollo de los prototipos que dejó encargados la Sra. Pierce.
- Mantener el contacto para prestar el apoyo requerido en su siguiente visita al país: Reservación de hoteles, coordinación de agenda, traslados y cualquier otro apoyo que pueda requerir.

ANEXO X
Visita de Patty Carpenter
y Carol Campbell

Informe Visita de Compradores
Carpenter & Campbell

I. DATOS GENERALES



Empresa: Carpenter & Campbell
Contacto: Patty Carpenter y Carol Campbell
Dirección: 123 Bank St. Suite # 310 Ney York, USA
E-mail : payac9@aol.com
Tel. (212) 807-9459
Fax. (212) 807-9459

Fechas de la Gira: 21 al 29 de Mayo del 2005

Fuente del Contacto: Consultora en Diseño del Proyecto ATA-
AGEXPRONT y Feria del Regalo de Nueva York /
Enero del 2005

Lugar de Hospedaje: Hotel Ciudad Vieja (Ciudad de Guatemala)

Empresas que se entrevistaron con Carpenter & Campbell

- La Casa
- Casa de los Gigantes
- Crafts
- El Puente
- De Colores

II. AGENDA DESARROLLADA

La Sra. Carpenter llegó a Guatemala el día Sábado 21 de Mayo del 2005, siendo recibida en el aeropuerto por la Coordinadora de la Comisión de Artesanías y trasladada al Hotel Ciudad Vieja para revisión de

agenda y reuniones programadas. Al día siguiente, la Sra. Campbell llegó a Guatemala, integrándose a las actividades que venían ya desarrollándose.

Domingo 21 de Mayo

09:00 Hrs. Casa de los Gigantes - Sigggy Holbik

La Sras. Carpenter & Campbell, se reunieron en Casa de los Gigantes. Previo a su visita, ya habían definido su interés por desarrollar una línea de botellas de madera sin embargo esto no fue posible debido a que Casa de los Gigantes no cuenta con tornos para realizar este trabajo. Por lo anterior se enfocaron básicamente en el desarrollo de dos líneas de cojines con tejedoras de Comalapa (Chimaltenango) y en Chajul (El Quiché), las cuales todavía se encuentran en proceso de desarrollo para ser presentadas en la feria del Regalo en Nueva York.



Lunes 22 de Mayo

09:00 Hrs. Crafts / Roxana Papadópolo

Las Sras. Carpenter & Campbell, previo a su visita ya habían despertado el interés del diseñador Tucker Robinson por la velas de Crafts por lo que ellas previo a su visita mandaron bocetos de los productos y en esta visita lograron definir los diseños requeridos. Adicionalmente también realizaron cambios de color y texturas a líneas ya existentes. Al igual que los productos de Casa de los Gigantes se espera que estos productos también puedan ser presentados en la feria del Regalo de Nueva York.

Martes 23 de Mayo

09:00 Hrs. El Puente / Arlindo Velásquez

El enfoque de los diseñadores con esta empresa fue básicamente desarrollar una línea de telas y bolsas para la empresa Charles Trading. Estas muestras aún se encuentran en proceso de desarrollo para ser presentadas en la Feria del Regalo de Nueva York..

14:00 Hrs. De Colores / Juan José Ventura

A pesar que esta empresa cuenta con una variedad bastante amplia de productos, las diseñadoras se enfocaron únicamente en desarrollar una línea de aplicaciones hechas con croshet, que posteriormente serán utilizados en otros productos como detalles de acabados.



Miércoles 25 de Mayo

10:00 Hrs. La Casa Cotzal / Ian Gonzales

Con esta empresa la Sra. Carpenter ha tenido contacto desde hace varios años, por lo que ya existe una relación estrecha y conocimiento de la línea de productos que ellos manejan.

Inicialmente las diseñadoras habían pensado en desarrollar una línea de bolsas a través de la empresa La Casa pero con su proveedor "Cedano" (empresa que trabaja productos de cuero con textil). Por lo anterior se programó una visita a la fábrica Cedano para determinar la viabilidad de trabajar con ellos los productos, pero que al momento de ser exportados se hiciera a través de la empresa La Casa.

La tarde del mismo día miércoles se visitó la fábrica Cedano, sin embargo las diseñadoras definieron no desarrollar los productos con ellos, debido a que los precios son muy altos, y a través de otra empresa contactaron a la talabartería "Reyes", ubicada también en la ciudad capital, por lo que se programa una visita para el día viernes 27 de Mayo por la tarde.

Por lo anterior con la empresa La Casa se desarrollaron dos líneas de productos una de floreros de madera y otra línea de cojines que también se espera puedan ser presentadas en próxima feria de Nueva York.

Jueves 26 de Mayo

09:00 Hrs. De Colores / Juan José Ventura

En compañía de la Sra. Siggý Holbik, las diseñadoras se trasladaron hacia Chichicastenango, para revisar la elaboración, calidad y colores de los accesorios decorativos definidos previamente con la empresa De Colores.

11:00 Hrs. Visitaron el mercado de Artesanías de Chichicastenango para buscar nuevos accesorios y propuestas de productos.

Viernes 27 de Mayo

09:00 Hrs. AGEXPRONT - Seminario de Tendencias



Las Sras. Carpenter & Campbell dictaron el Seminario "**Tendencias de Moda, Colores y Mercado**" a 14 participantes (empresarios y diseñadores locales).

La Sra. Campbell habló sobre el comportamiento del mercado, de cómo la tendencia indica que los canales van reduciéndose al dedicarse las empresas detallistas grandes a importar directamente, eliminando así el rol del importador mayorista. Esto permite mejor manejo de los precios de los productos entre todos los jugadores del canal y productos que bajo un canal comercial más largo resultaban demasiado caros, ahora pueden tener una oportunidad si se contacta al comprador adecuado..

Por su parte, la diseñadora Carpenter presentó las tendencias 2005 – 2006 en colores, paletas de colores, motivos, estilos de vida, categorías de productos y formas de accesar y adaptar esta información en el desarrollo de nuevas propuestas de productos.

En evaluación realizada entre los participantes en el seminario, la tabulación arrojó los siguientes resultados:

E = Excelente
 MB = Muy Bueno
 B = Bueno
 R = Regular
 M = Malo

A. CONTENIDOS GENERALES:

No.	Criterios de Calificación	E	MB	B	R	M	Total
1	La aplicación de los temas a su empresa /organización fué	41.6	41.6	8.33	8.33	0	100 %
2	Los medios audiovisuales presentados fueron	50	16.6	33.3	0	0	100 %
3	Las explicaciones del conferencista fueron	50	33.3	16.6	0	0	100 %
4	La comprensión de los temas fué	33.3	41.6	25	0	0	100 %

B. EN QUE OTROS TEMAS LE GUSTARIA RECIBIR SEMINARIOS:

1. Los materiales de Guatemala y como trabajar para alcanzar las modas con las dificultades del sector (Tiempo, límites, etc).
2. Tendencias de moda, colores y mercado para el mercado Europeo.
3. Procesos de manufactura de artesanías para exportación.
4. Quizás temas más relacionados al concepto de artesanía hecha a mano (textil).
5. Materiales Guatemaltecos.
6. Empresas que expresen su opinión y cuenten su experiencia a lo largo de su carrera en accesorios (textiles y joyería).
7. Textiles artesanales.
8. Tendencias más a futuro 2,007-2,009

C. COMENTARIOS Y SUGERENCIAS

1. Debería mantenerse como algo constante.
2. Copias de imágenes y presentación en CD.
3. Excelente para actualizarse.
4. Buena para mercados mundiales.
5. Los temas realmente dan una visión amplia a lo que trabajamos en mi organización.

6. Que es muy bueno el desarrollo de estos seminarios, debería ser bueno organizar talleres más frecuentes donde se puedan aplicar las técnicas de una manera práctica.
7. Deberían de dar diploma.
8. Un poco más de puntualidad y traducción para todos.

Para finalizar el día, por la tarde, la empresa visitó la “Talabartería Reyes” ubicada en la zona 1 de esta capital, para evaluar la posibilidad de que ellos desarrollen un diseño de bolsa de viaje con textil típico, en la cual un diseñador Neoyorquino (Tucker Robinson) ha manifestado interés, pero su precio está bastante alto. Se estimó que si esta talabartería podía sacar un diseño que alcanzara cierto nivel de calidad, se le podría capacitar para alcanzar los niveles necesarios y se mejoraría así la competitividad de su precio.

La diseñadora dejó los materiales (yardaje de tela diseñada para la bolsa) para que la misma fuera elaborada en la Talabartería para así evaluar su nivel productivo y en qué necesitaría mejoras.

III. RESULTADOS ALCANZADOS:

- Las empresarias desarrollaron con las empresas con las que trabajaron, las siguientes propuestas de productos:
 - La Casa: Línea de bases de madera decorativas y una línea de cojines
 - Casa de los Gigantes: 2 líneas completas de cojines, dejando un anticipo de US\$.150.00 para el desarrollo de prototipos y nuevas combinaciones de colores para los accesorios de madera que la empresa presentará en la Feria de Nueva York
 - El Puente: Telas elaboradas en telar de pedal, dejando un anticipo de US\$.200.00 para financiar la producción.
 - Crafts: Cambio de colores a línea ya existente, desarrollo de toda una nueva línea de velas en diferentes combinaciones de colores para la empresa Pier One Imports y seguimiento al desarrollo de los productos del Sr. Tucker Robinson
 - De Colores: Aplicaciones para decoración de productos textiles y elaboración de las bolsas de textil y cuero que ellos coordinarán con la Talabartería Reyes. Para la elaboración de la bolsa se dejó un anticipo de
- Las empresarias dejaron iniciado en varias de las empresas, el desarrollo de varios prototipos que enseñarán a las empresas con las que ellas trabajan, en la búsqueda de colocación de pedidos, así mismo se espera que varias de estas muestras también sean presentadas en la Feria del Regalo de Nueva York.
- Aprovechando la realización del Primer Congreso de Diseño Artesanal que se realizará en Guatemala en Julio del 2005, la diseñadora Carpenter, quien participará en dicho evento, aprovechará para quedarse unos días adicionales y evaluar las propuestas desarrolladas, llevándose ya consigo los prototipos para promoverlos en EEUU y mostrarlos a través de diferentes contactos en algunas ferias internacionales.

IV. SEGUIMIENTO REQUERIDO:

- Monitorear con las empresas, el desarrollo de los prototipos acordados y coordinar el envío de algunos de estos prototipos a Nueva York para su respectiva evaluación.
- Apoyar a la Diseñadora Carpenter en su visita para el mes de Julio, en lo relacionado a coordinación de citas y reuniones.

**ANEXO XI
MATERIALES
Y
ARTICULOS
ELABORADOS**

ANEXO XII
EJECUCION
PRESUPUESTARIA